

FENOMENA INDUSTRY PERBANKAN SYARIAH DI MALUKU

**Dr. Maimuna Toatubun, M.Si,
Dety Aryani Relubun, M.Si**

LP2M IAIN AMBON 2020

FENOMENA INDUSTRY PERBANKAN SYARIAH DI MALUKU

Penulis :

**Dr. Maimuna Teatubun, M.Si,
Dety Aryani Relubun, M.Si**

ISBN: 978-623-6830-11-6

Editor: Rosna Kurnia, M.Ak
Penyunting: Tim LP2M IAIN Ambon
Desain Sampul dan Tata Letak: SDesain

Diterbitkan oleh:

LP2M IAIN Ambon

Jl. H. Tarmidzi Taher Kebun Cengkeh Batumerah Atas Ambon
97128

Telp. (0911) 344816

Handpone 081311111529

Faks. (0911) 344315

e-mail: lp2m@iainambon.ac.id

www.lp2m.iainambon.id

Cetakan Pertama, Oktober 2020

Hak cipta yang dilindungi undang-undang
Dilarang memperbanyak karya tulis ini dalam bentuk dan
dengan cara apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirahim

Segala puji bagi pencipta alam semesta Allah SWT yang telah memberikan kemampuan berpikir dan hanya kepadaNya kami memohon ampunan dan pertolongan. Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada Nabi Muhammad Sallallahu Alaihi Wasallam, para keluarga dan sahabatnya.

Penelitian ini merupakan penelitian individual dosen yang diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) Institut Agama Islam Negeri Ambon.

Penulis menyadari karya penelitian ini masih jauh dari kesempurnaan, masih banyak kekurangan dan keterbatasannya. Namun penulis berharap karya yang sederhana ini dapat berguna dan bermanfaat bagi pihak-pihak yang menggunakan.

Dalam melakukan penelitian ini penulis telah dibantu begitu banyak pihak, karena itu tak lupa penulis mengucapkan terimakasih kepada :

Bapak Dr. Hasbollah Toisuta, M.Ag selaku rektor IAIN Ambon atas pendanaan serta dukungannya demi kelancaran proses penelitian.

Kepala LP2M IAIN Ambon atas terselenggaranya penelitian ini.

Seluruh informan yang sudah meluangkan waktu untuk memberikan data dan informasi yang sangat berharga bagi penelitian ini.

Teman-teman dan keluarga yang telah membantu memberikan motivasi serta masukannya atas terselesainya penulisan penelitian ini.

Jazakumullah Khairan.....

Ambon, Oktober 2020

Penulis

PRAKATA

Bismillahirrahmanirahim

Alhamdulillahrabbi'l'alamin, puji syukur penulis panjatkan kepada Allah SWT yang maha penyayang. Atas karunia-Nya, buku yang berjudul “Fenomena Industry Perbankan Syariah di Maluku” ini dapat terselesaikan.

Buku ini merupakan hasil penelitian tentang fenomena industry perbankan syariah di maluku di lihat dari pertumbuhan aset. Buku ini tentunya disusun berdasarkan hasil pengamatan, wawancara maupun keterlibatan langsung penulis dalam proses penelitian di lapangan, walaupun tidak lepas dari kekurangan.

Ucapan terimakasih kepada pihak-pihak yang membantu terselesainya buku ini. Semoga buku ini dapat bermanfaat dan dapat memberikan sumbangsih pemikiran bagi penulis maupun bagi pihak yang berkepentingan. Penulis menyadari buku ini masih jauh dari kata sempurna, untuk itu kritik dan saran yang membangun sangat diperlukan demi perbaikan kedepannya.

Ambon, Oktober 2020

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL-i

KDT-ii

KATA PENGANTAR-iii

PRAKATA-v

DAFTAR ISI-vi

BAGIAN I PENDAHULUAN-1

Perkembangan perbankan syariah di Indonesia -1

BAGIAN II KONSEP DAN TEORI-13

Konsep industri perbankan syariah - 13

Prinsip-prinsip perbankan syariah - 18

Sumber dana bank -21

Manajemen dana bank syariah - 26

Manajemen pembiayaan bank syariah -27

Pertumbuhan aset industri perbankan syariah - 37

Tantangan dan peluang industri perbankan syariah -
39

Teori dan konsep strategi – 48

BAGIAN III KINERJA DAN PERTUMBUHAN

ASET-52

Bagaimana kinerja industri perbankan syariah di
Maluku- 52

Strategi meningkatkan pertumbuhan aset industri
perbankan syariah di Maluku -64

DAFTAR PUSTAKA-77

BAGIAN I

PENDAHULUAN

Sebelum membahas lebih jauh bagaimana fenomena kinerja industri perbankan di Maluku, bagaimana strategi perbankan syariah di Maluku meningkatkan pertumbuhan aset. Pada pembahasan I (satu) pada buku ini, penulis akan sedikit menguraikan perkembangan perbankan syariah di Indonesia, perkembangan perbankan syariah di Maluku serta penelitian-penelitian terdahulu yang berkaitan dengan buku judul ini.

PERKEMBANGAN PERBANKAN SYARIAH DI INDONESIA

Saat ini Industri Jasa Keuangan (IJK) Syariah dihadapkan dengan tantangan maupun ancaman, diperlukan strategi jitu agar dapat bertahan dan lebih berkembang. Laporan Global Islamic Finance Report 2017 menyebutkan Indonesia memiliki peranan sangat menentukan dalam perkembangan industri keuangan syariah dunia. Hal ini ditopang dengan rasio keuangan utama, dimana aset perbankan syariah tahun 2018 mencapai Rp444,43 (dalam triliun) atau 5,70%.

Naiknya aset Industri Perbankan Syariah secara nasional turut ditopang naiknya kontribusi aset perbankan syariah di 10 daerah, DKI Jakarta 56,60%, Jawa Barat 8,58%, Jawa Timur 6,07%, Nangroe Aceh Darussalam 5,21%, Jawa Tengah 4,36%, Sumatera Utara 2,55%, Banten 2,35%, Sumatera Selatan 1,51%, Sulawesi Selatan 1,32%, dan Kalimantan Timur 1,31%.

Kondisi ini berbanding terbalik dengan industri Perbankan Syariah di propinsi Maluku. Dimana pertumbuhan asetnya negatif (-24,67%). Penurunan ini

seiring dengan penurunan pertumbuhan DPK dan PYD. Maluku juga memiliki market share terendah sepanjang tahun 2017 sebesar 1,89% disamping Nusa Tenggara Timur (0,48%), Sulawesi Utara (0,98%), Papua (1,06%), dan Bali (1,21%). Namun secara keseluruhan nilai aset perbankan syariah 5 (lima) provinsi tersebut mengalami peningkatan dibandingkan tahun 2016. Kondisi tersebut mau tidak mau membuat Perbankan Syariah di Maluku harus lebih menyiapkan diri menghadapi tantangan sedemikian berat kedepan.

Sedikitnya hingga kini ada tiga bank syariah dioperasikan di Maluku, yakni Bank Muamalat, Mandiri Syariah dan Panin Dubai Syariah. Tentu ketiga bank ini akan berusaha merebut pangsa pasar. Menjadi catatan bahwa Bank Panin Syariah adalah bank yang diinvestasikan dari Dubai Uni Emirat Arab.

Untuk menghadapi tantangan tersebut, Syaparuddin (2014) menyatakan harus perbankan syariah harus menjadikan dirinya tidak sekedar bank. Harus ada komunikasi dengan strategi yang efektif dan efisien. Tentu menjadi tantangan bagi Industri Bank Syariah di Maluku. Apalagi saat MEA dimulai sejak 2015 lalu, beberapa bank asing mulai dibuka, seperti Bank Climb Niaga, Bank Panin Dubai Syariah, selain bank konvensional. Untuk itu perbankan syariah harus dapat meningkatkan kualitas pertumbuhannya dan mempertahankan akselerasinya secara berkesinambungan.

Dilain sisi, penelitian Apriyanti (2017) berasumsi bahwa salah satu tantangan perbankan syariah adalah rendahnya Teknologi Informasi dan Komunikasi (*ICT*) termasuk ketersediaan modal. Dikatakan, untuk memiliki daya saing, maka peluang tersebut harus dimanfaatkan sebaik-baiknya.

Disamping tantangan teknologi, Karim (2007), mengatakan faktor buruknya inflasi juga berpengaruh terhadap lemahnya semangat dan sikap menabung masyarakat atau turunnya *marginal propensity to save*, serta berakibat pada pengalihan investasi pada hal-hal non produktif yang berupa penumpukkan kekayaan (*hording*) seperti tanah, bangunan, logam mulia, mata uang asing, dengan mengorbankan investasi ke arah produktif seperti pertanian, industrial, perdagangan, transportasi, dan lainnya. Berdasar pada pemikiran tersebut, dapat disimpulkan bahwa meningkatnya inflasi akan berakibat pada penurunan jumlah kewajiban dan dana syirkah temporer, sehingga secara tidak langsung akan menurunkan total aset yang dimiliki oleh bank syariah. Sementara Mishkin (2009) menjelaskan bahwa pertumbuhan ekonomi yang stabil secara langsung akan mendorong perusahaan untuk berinvestasi atau mendorong orang untuk menabung. Hal tersebut dikarenakan pertumbuhan ekonomi berkaitan erat dengan penyediaan lapangan kerja, dimana dunia usaha lebih mungkin menginvestasikan pada peralatan modal untuk meningkatkan produktivitas dan pertumbuhan ekonomi ketika pengangguran rendah. Sebaliknya, jika pengangguran tinggi dan pabrik-pabrik tidak digunakan, maka perusahaan akan menunda untuk berinvestasi dalam pabrik-pabrik dan peralatan tambahan.

Diketahui bahwa pertumbuhan dan perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia sudah berlangsung sejak 16 tahun lalu dengan ditandai berdirinya Bank Muamalat Indonesia (BMI). Perkembangan tersebut dibarengi dengan perkembangan lembaga keuangan syariah non bank seperti, Pasar Modal Syariah, Asuransi Takaful, Pegadaian Syariah, dan juga Baitul Maal wat Tamwil (BMT). Memang jika dilihat trend pertumbuhan, perkembangan bank syariah relatif

cepat. Indikator yang mendukung antara lain, dana pihak ketiga, jumlah aktiva, jaringan kantor, dan juga volume pembiayaan.

Hasil penelitian Abdu (2012), menyimpulkan bahwa dalam jangka panjang, perkembangan keuangan syariah berkorelasi positif dan signifikan dengan pertumbuhan ekonomi dan akumulasi modal. Dalam hal ini, pembiayaan domestik yang disediakan oleh sektor perbankan Islam telah terbukti berkontribusi terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia. Dengan kata lain, perbankan syariah telah terbukti efektif sebagai perantara keuangan yang memfasilitasi transmisi dana dari rumah tangga surplus ke rumah tangga defisit. Menurutnya, perbankan Islam tidak akan dapat berkontribusi penuh terhadap pertumbuhan ekonomi jika ekonomi tidak tumbuh dengan baik, maka pertumbuhan ekonomi yang positif akan membantu memacu pertumbuhan perbankan Islam.

Mengacu pada pentingnya pengembangan perbankan syariah bagi satu negara dan dampaknya terhadap pertumbuhan ekonomi, telah dilakukan sejumlah penelitian secara luas. Di antara karya penelitian itu seperti studi oleh Beck et al. (2000), Beck dan Levine (2004).

Berkenaan dengan peran pengembangan perbankan dan keuangan Islam dalam pertumbuhan ekonomi, Furqani dan Mulyany (2009) berpendapat bahwa hubungan antara perkembangan keuangan Islam dan pertumbuhan ekonomi mengikuti pandangan “mengikuti permintaan” yang artinya pertumbuhan ekonomi menyebabkan lembaga perbankan Islam berubah dan berkembang. Kesimpulan penelitian mereka berarah dengan pendapat Schumpeter bahwa perkembangan keuangan mendorong pertumbuhan ekonomi. Kesimpulan ini juga didukung oleh karya-karya De Gregorio dan Guidotti (1995) dan Caldero'n and Liu (2002).

Penelitian lain dilakukan Amalia (2010), Aisy dan Imron Mawardi, Andriansyah (2009).

KAJIAN PENELITIAN SEBELUMNYA

Penelitian terdahulu menjadi salah satu acuan penulis dalam melakukan penelitian sehingga penulis dapat memperkaya teori yang digunakan dalam mengkaji penelitian yang akan dilakukan. Dari penelitian terdahulu, peneliti tidak menemukan judul yang sama seperti judul penelitian peneliti. Adapun perbedaan studi terdahulu dengan penelitian sebelumnya adalah pada setting lokasi dimana peneliti lebih menekankan pada industri perbankan syariah dalam skala regional Maluku dibanding menelaah lebih jauh industri perbankan syariah secara nasional. Tentu temuan penelitian akan memberikan hasil penelitian yang berbeda pula.

Penelitian Hind Lebdaoui dan Joerg Wild, *“Islamic Banking Presence and Economic Growth in Southeast Asia”*, Tujuan dari penelitian ini adalah untuk menilai secara empiris hubungan antara perbankan syariah di negara-negara Asia Tenggara dan pertumbuhan ekonomi. Pendekatan yang digunakan, keberadaan bank syariah diukur dengan rasio Aset perbankan syariah ke konvensional serta rasio simpanan syariah ke konvensional perbankan. Penelitian ini dimulai dengan memeriksa keberadaan kointegrasi menggunakan Pedroni dan Spesifikasi Westerlund; dinamika jangka pendek dan jangka panjang dianalisis lebih lanjut dengan panel autoregresif didistribusikan lag model (ARDL), berdasarkan penduga: pooled mean group (PMG), rata-rata grup (MG) dan efek tetap dinamis (DFE). Selanjutnya, regresi dua tahap [paling tidak dua tahap kuadrat (2SLS)] dibangun untuk mengukur sensitivitas pertumbuhan ekonomi terhadap

kehadiran Perbankan Islam. Data triwulanan dari negara-negara Asia Tenggara mencakup periode antara 2000Q1 dan 2012Q4. Temuan penelitian ini adalah hubungan jangka panjang terbukti antara pertumbuhan ekonomi dan perbankan Islam kehadiran di wilayah yang dipilih, tetapi tidak dalam jangka pendek. Selanjutnya, populasi Muslim berbagi dalam negara tertentu memainkan peran positif dan signifikan secara statistik dalam mendorong kontribusi Islam pangsa perbankan di sektor keuangan pada pertumbuhan ekonomi. Implikasi social dari hasil penelitian ini menunjukkan bahwa bank yang patuh Syariah berhasil memobilisasi sumber daya tambahan untuk sektor keuangan, yang dapat meningkatkan stabilitas sistem perbankan dan efisiensi seluruh sektor perbankan. Penulis meyakini bahwa dimasukkannya Islam dalam produk perbankan dan dalam sistem keuangan akan, bersama dengan efek diversifikasi, akan merangsang keuangan memperdalam dan, karenanya, meningkatkan stabilitas keuangan di negara-negara yang sedang diselidiki di khususnya, dan semua negara dengan populasi Muslim yang signifikan secara umum.

Abdulazeem Abozaid,"*The Internal Challenges Facing Islamic Finance Industry*". Dari artikel penelitian ini, dapat disimpulkan bahwa perbankan dan keuangan Islam sedang menghadapi beberapa tantangan internal yang memerlukan tindakan segera. Saat menghadap ke luar tantangan mungkin di luar kapasitas pemain industri, bank syariah tidak alasan untuk mengabaikan atau menutup mata terhadap tantangan internal mereka, yang dapat dihadapi memberlakukan tata kelola Syariah untuk produk dan kontrol Syariah. Reformasi metodologi pengembangan produk juga dalam kemampuan bank syariah, dan sebagian besar beban jatuh di pundak dewan Syariah karena mereka

harus memastikan sebelum mengesahkan produk yang dilaluinya. Jika tantangan yang ada tetap tidak teratasi, dikhawatirkan suatu ketika orang benar-benar akan kehilangan kepercayaan pada keuangan Islam, dan kemudian bank Islam dan lembaga keuangan akan kehilangan aset terbesar mereka; yaitu identitas Islam mereka, yang memberi mereka pijakan yang kuat dalam industri keuangan global. Dalam analisis akhir, membuat para pemain industri menyadari dan menghargai perlunya hal yang mendesak Tata kelola syariah dan reformasi metodologi produk adalah tantangan nyata, saat bekerja mekanisme solusi itu mudah, karena meskipun tidak jenius untuk menilai masalahnya, tidak ada kemauan asli oleh pelaku pasar untuk mengubah status quo.

Penelitian Diamantin Rohadatul Aisy dan Imron Mawardi, *“Faktor – Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Aset Bank Syariah di Indonesia Tahun 2006-2015”*. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui faktor eksternal dan internal yang berpengaruh terhadap pertumbuhan aset perbankan syariah di Indonesia, dalam waktu tahun 2006 hingga tahun 2015. Pendekatannya adalah kuantitatif pendekatan menggunakan teknik analitik PLS (Partial Least Square) dengan tiga variabel laten, yaitu adalah faktor eksternal sebagai variabel eksogen yang digunakan untuk mencerminkan faktor eksternal dalam hal ini penelitian adalah inflasi, Pertumbuhan PDB, BI rate, dan jumlah uang beredar (M2); faktor internal sebagai variable endogen yang dicerminkan oleh tingkat bagi hasil, promosi, pendidikan dan biaya pelatihan, rasio NPF, rasio ROA, rasio FDR, Dana Pihak Ketiga, jumlah kantor bank, dan kantor penyaluran; dan pertumbuhan aset perbankan syariah sebagai variabel endogen. Hasil ini Penelitian menunjukkan bahwa faktor eksternal memiliki pengaruh

yang signifikan terhadap faktor internal. Namun keduanya faktor eksternal dan faktor internal tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan perbankan syariah aset.

Muhamad Abduh dan Mohd Azmi Omar, *“Islamic Banking and Economic Growth: The Indonesian Experience”*. Tujuan penelitian ini untuk menguji hubungan jangka pendek dan jangka panjang antara pengembangan perbankan syariah dan pertumbuhan ekonomi dalam kasus Indonesia. Penelitian menggunakan pendekatan pengujian terikat model kointegrasi dan koreksi kesalahan, dikembangkan dalam suatu kerangka lag terdistribusi autoregresif (ARDL). Hasil penelitian menunjukkan hubungan yang signifikan dalam jangka pendek dan jangka panjang antara Perkembangan keuangan Islam dan pertumbuhan ekonomi. Namun, hubungannya bukan Schumpeter mengikuti permintaan atau mengikuti permintaan Robinson. Tampaknya menjadi hubungan dua arah.

M. Mansoor Khan dan M. Ishaq Bhatti, *“Development in Islamic Banking: A Financial Risk-Allocation Approach”*. Tujuan inti dari penelitian ini adalah untuk mengarahkan perhatian dunia ke arah yang tak tertandingi pengembangan perbankan syariah, infrastruktur dan institusi pendukungnya dalam beberapa tahun terakhir. Penelitian ini mengartikulasikan kasus untuk perbankan Islam dalam cara yang sangat komprehensif dan efektif. Ini menyoroti paradigma, teori dan praktik, prestasi, jebakan dan prospek masa depan perbankan syariah. Juga menyajikan model konseptual dan praktik perbankan Islam. Itu mencakup masalah terkait lainnya atas perkembangan perbankan syariah baru-baru ini di seluruh dunia. Temuan penelitian ini bahwa perbankan Islam telah membuat kemajuan yang

belum pernah terjadi sebelumnya tahun. Timur Tengah, Asia Selatan dan anak benua India telah muncul sebagai pusat Islam perbankan. Regulator dan investor konvensional Barat dan agen-agen lain juga telah menunjukkan yang lebih besar minat dan sikap reseptif terhadap perbankan Islam. Terlepas dari semua ini, perbankan Islam telah menghadapi beberapa masalah dan tantangan inti yang akan berdampak mendalam pada pertumbuhan dan masa depannya pengembangan.

Dhekra Azouzi dan Abdelghani Echchabi, "*Islamic Banking and Economic Growth: the Kuwait Experience*". Penelitian ini berfokus pada hubungan antara Islam perkembangan perbankan dan pertumbuhan ekonomi di Kuwait dari Q1: 2004 hingga Q4: 2011 menggunakan co-integrasi, model koreksi kesalahan vektor (VECM) dan Tes kausalitas Granger. Penelitian ini mengungkapkan bahwa negatif dan tidak signifikan hubungan jangka panjang memang ada antara pengembangan perbankan syariah dan pertumbuhan ekonomi di Kuwait. Namun, tidak ada kausalitas jangka pendek yang disorot antara pembiayaan bank syariah dan pertumbuhan ekonomi. Hasil seperti itu bisa saja dikaitkan dengan kemunduran ekonomi makro secara umum dan perbankan global menurunnya profitabilitas sektor selama periode studi.

Muhammad Shaukat Malik, Ali Malik, dan Waqas Mustafa, "*Controversies that Make Islamic Banking Controversial: An Analysis of Issues and Challenges*". Perbankan syariah telah dalam praktiknya sejak lama tetapi mulai menerima perhatian dan popularitas tinggi sejak dekade terakhir. Ini telah menerima sambutan hangat dari seluruh dunia dan bank-bank yang beroperasi dengan prinsip-prinsip Islam ini mampu mendapatkan bisnis yang

cukup besar tidak hanya di negara-negara Islam tetapi juga di negara-negara non-Islam. Terlepas dari kemajuan dan prestasi yang patut dicontoh, masih ada sejumlah kontroversi mengenai berbagai konsep dan praktik yang mendasarinya. Makalah ini pada dasarnya mengeksplorasi dan menyoroti semua kontroversi dan tantangan yang ada di pikiran aliran pemikiran yang berbeda dan perlu ditangani dan diatasi jika perbankan Islam terus berkembang seperti sekarang. Para penulis juga telah mencoba menyarankan solusi yang sesuai untuk mengatasi tantangan-tantangan ini jika perlu.

Mukhlisotul Jannah, "*Peningkatan Profesionalisme Perbankan Syariah di Provinsi Banten*", menyatakan perbankan syariah di Provinsi Banten berkembang pesat dengan tingkat kepercayaan masyarakat yang tinggi sebagaimana ditandai dengan penghimpunan dana pihak ketiga yang mencapai Rp 5,13 triliun sampai Oktober 2013. Komitmen perbankan syariah dalam mendorong kegiatan ekonomi di Provinsi Banten terbukti dari peningkatan penyaluran pembiayaan oleh perbankan syariah kepada masyarakat. Namun dibalik pertumbuhan yang pesat, terdapat tantangan dan peluang yang harus dihadapi perbankan syariah di Provinsi Banten. Dan tantangan yang terberat adalah menyiapkan sumber daya insani yang memiliki kompetensi di bidang perbankan syariah, dimana selama ini SDI yang tersedia masih jauh dari harapan baik jumlah maupun kualitas. Oleh karena itu, dibutuhkan upaya keras dari seluruh stake holders industri keuangan syariah sehingga mampu meningkatkan profesionalisme lembaga keuangan ini.

Penelitian lain, Solihin, Noer Azam Achsani, dan Imam T. Saptono, "*The Islamic Banking and the Economic Integration in ASEAN*", menyimpulkan bahwa tingkat

efisiensi industri perbankan adalah indikator paling penting untuk mengidentifikasi tingkat kesehatan sistem perbankan. Makalah ini menggunakan pendekatan perbatasan non parametrik, DEA, untuk menganalisis bank syariah efisiensi di ASEAN. Kami menggunakan harga setoran dari pelanggan, setoran dan penempatan bank, tenaga kerja, dan pengeluaran operasional lainnya sebagai variabel kontrol, dan menggunakan pembiayaan, deposito dan penempatan pada insitusi lainnya, sekuritas, investasi lain sebagai variabel output. Kami menemukan bahwa bank campuran adalah kelompok paling efisien dalam periode pengamatan. Selanjutnya, rata-rata efisiensi perbankan syariah di Indonesia, dengan intermediasi lebih rendah dari rata-rata ASEAN, kecuali mereka dapat mengurangi biaya tenaga kerja dan biaya operasional lainnya. Makalah ini juga meneliti penentu efisiensi Perbankan Islam di ASEAN. Faktor internal adalah Total Aset, ROA, BOPO, dan ETA, dan faktor eksternal adalah Kekuatan Pasar dan Inflasi. Menggunakan regresi Tobit, hasilnya menunjukkan faktor-faktor yang paling berpengaruh untuk efisiensi perbankan syariah di Indonesia adalah ukuran total bank atau asetnya, OPEX / OR, dan Kekuatan pasar.

Begitupun dengan penelitian Lastuti Abubakar dan Tri Handayani "*Percepatan Pertumbuhan Perbankan Syariah Melalui Implementasi Tata Kelola Syariah*". Disimpulkan bahwa pertumbuhan industri perbankan syariah Indonesia menunjukkan grafik meningkat, walaupun mengalami perlambatan. Data yang dipublikasi oleh OJK menunjukkan bahwa perbankan syariah nasional berkontribusi sebesar 4.81 % terhadap market share dengan pertumbuhan assets mencapai 11.97 % per Juni 2016. Di tataran global, sektor jasa keuangan syariah termasuk perbankan, menguasai 3 % dan bersama sama dengan Qatar, Arab Saudi, Malaysia, Uni

Emirat Arab dan Turki menjadi kekuatan pendorong keuangan syariah di masa depan. Salah satu isu strategis yang menjadi hambatan adalah mispersepsi masyarakat terhadap perbankan syariah baik mengenai akad, produk dan layanan yang belum patuh terhadap prinsip syariah. Implementasi tatakelola merupakan upaya untuk mempercepat pertumbuhan perbankan syariah.

BAGIAN II

KONSEP DAN TEORI YANG RELEVAN

Pada bagian II (dua) terdiri dari konsep industri perbankan syariah, prinsip-prinsip perbankan syariah, sumber dana bank, manajemen dana bank syariah, manajemen pembiayaan bank syariah, pertumbuhan aset industri perbankan syariah, tantangan dan peluang industri perbankan syariah.

KONSEP INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH

Saeed (1996) dalam Antonio menjelaskan, ada dua gerakan yang menjadi landasan kelahiran bank syariah, pertama, gerakan 'renaissance Islam modern' *neorevivalis* dan '*modernis*'. Didirikannya bank syariah dengan berpijak pada nilai etika ini untuk menata semua sendi kehidupan ekonomi yang menjadikan Al-Qur'an dan As-Sunnah sebagai pedoman.

Dekade terakhir peningkatan faktor etika dalam operasi bisnis di seluruh dunia makin terlihat. (Nicholson, 1994). Degenaar (2005) semakin menegaskan integrasi manajemen etika ke dalam strategi operasional oleh bisnis di seluruh dunia globe. Degenaar lebih lanjut berpendapat bahwa tren ini dapat disaksikan bahkan di internet sektor perbankan, yang telah melihat evolusi dan penyebaran sistem baru yang disebut "etis perbankan". Carrasco (2006) mengamati hal yang sama tetapi ia juga mengatakan hal itu organisasi juga menjajaki berbagai opsi di mana mereka dapat menjalankan etika tingkah laku. Green (1989) mendefinisikan etika perbankan sebagai upaya untuk menjadikan "pasar uang dan bukan untuk menghasilkan uang di pasar". Božović (2007) mendefinisikan etika perbankan sebagai suatu sistem itu bekerja berdasarkan

keadilan, tanggung jawab, akuntabilitas, dan promosi berkelanjutan pengembangan. Namun, Cowton (2002) menegaskan integritas, tanggung jawab, dan afinitas tiga aspek integral dari perbankan etis.

Oleh sebab itu, etika bagi Khan (1995) dalam Anwar menjadi dasar bagi pendirian bank berdasarkan syariah, karena sebagai institusi keuangan alternatif bagi kaum muslimin, termasuk di dalam etika disebutkan pengharaman atas riba tidak ikut mengharamkan institusi bank.

Pertumbuhan perbankan etis diyakini telah memberikan dorongan bagi perbankan Islam. Banyak ulama berpendapat bahwa perbankan Islam menggunakan ide etis perbankan (Dhumale dan Sapcanin, 2002; Lewison, 1999). Dengan demikian, prerogatif etis dan pembangunan sosial-ekonomi menjadi penentu utama model pembiayaan Islam. Untuk itu, sebagai lembaga pembangunan, perbankan syariah memainkan peran penting di dalam peningkatan ekonomi dan moral masyarakat Islam atau komunitas yang menyelarasakannya dalam kerangka syariah (Siddiqi, 1997).

Di Indonesia, bank Muamalat menjadi bank syariah pertama yang didirikan tahun 1992 setelah dikeluarkannya UU Perbankan No. 7 Tahun 1992 yang memberikan izin pengoperasian perbankan dengan prinsip syariah.

Menurut Cahyono dan Kurniawan, saat krisis ekonomi Indonesia tahun 1998 memicu kenaikan inflasi tinggi dan suku bunga tinggi. akibatnya banyak bank yang 'gulung tikar' alias likuidasi terutama bank konvensional dan bank Muamalat merupakan satu-satunya bank yang terhindar dari krisis tersebut Akhirnya bank Muamalat menjadi alternatif pelarian para nasabah karena dipercaya dan aman dari krisis.

Terkait suku bunga, Galani (2015) katakan, itu adalah fakta yang diketahui bahwa bank konvensional mengenakan suku bunga tinggi dari pelanggan berdasarkan penilaian kredit mereka. Orang-orang dengan kredit buruk mendapat bunga tinggi pinjaman hipotek dan kartu kredit mereka dianggap karena lebih berisiko dengan berinvestasi. Di sisi lain, lebih jauh yang disebutkan di atas, ada yang luas diskusi tentang bagaimana dan mengapa bunga tidak dibebankan dalam sistem perbankan Islam. Presley and Sessions (1994) dan Lewison (1999) berpendapat bahwa minat memiliki komponen selalu ditentang atas dasar bahwa itu adalah sesuatu yang menciptakan celah di masyarakat. Fakta bahwa peminjam meminjam uang pada saat-saat sulit dapat dimanfaatkan oleh pengisian bunga tinggi. El-Gamal (2001) lebih lanjut mendukung argumen di atas bunga itu bertindak sebagai komponen yang secara sistematis mentransfer uang dari orang yang punya lebih sedikit uang untuk orang yang punya lebih banyak. Itu dilihat sebagai alat kapitalis untuk mengeksploitasi yang membutuhkan dan menguntungkan orang kaya. Ini adalah rintangan utama untuk ketidakadilan sosial yang tidak hadir di perbankan syariah.

Kata Riba telah disebutkan dalam Alquran pada beberapa kesempatan. Kata Riba telah diekstraksi dari *Raba*, yang secara literal berarti meningkatkan, menumbuhkan, bangkit, menuju tambahan, untuk membengkak. Namun, tidak setiap kenaikan atau pertumbuhan yang dilarang di Islam (Chapra, 2006; Naqvi, 2012). Secara umum diterjemahkan ke dalam bahasa Inggris sebagai "riba" atau "Bunga", tetapi pada kenyataannya, ia memiliki arti yang jauh lebih luas dalam syariat. Riba di Syari'ah, secara teknis mengacu pada "premi" yang harus dibayar oleh peminjam kepada pemberi pinjaman bersama

dengan jumlah pokok sebagai syarat untuk pinjaman atau untuk perpanjangan jatuh tempo. Dalam terminologi fiqh, Riba berarti peningkatan dalam salah satu dari dua padanan yang homogen ditukar tanpa kenaikan ini disertai dengan pengembalian. Beberapa muslim para sarjana mencoba untuk mendefinisikan Riba yang tampaknya lebih dekat dengan makna yang tersirat dalam ayat-ayat Al-Quran dan hadis yang terkait dengannya. Mereka mendefinisikan Riba sebagai peningkatan atau kelebihan yang, dalam pertukaran atau penjualan suatu komoditas, terjadi pada pemilik (pemberi pinjaman) tanpa memberikan imbalan apa pun yang setara nilai balasan atau balasan kepada pihak lain (Ahmed, 1995; Chapra, 2006; Naqvi, 2012).

Hampir seluruh Bank Islam di Timur Tengah dibiayai oleh kekayaan minyak. Dalam buku Sudarsono (2004) ditulis beberapa bank syariah yang berdiri setelah tahun 1970-an antara lain: Bank Sosial Nasser (1971), Bank Pembangunan Islam (1975), Bank Islam Dubai (1975), Bank Islam Feisal Mesir (1977), Bank Islam Faisal Sudan (1977), Lembaga Keuangan Kuwait (1977), Bank Islam Bahrain (1979) dan Bank Islam Internasional dalam Investasi pembangunan 1980. Antara tahun 1981-1985 sekitar 24 bank Islam dan lembaga keuangan lainnya telah didirikan di Qatar, Sudan, Bahrain, Malaysia, Bangladesh, Senegal, Guinea, Denmark, Cina, Selandia Baru, Turki, Inggris, Yordania, Tunisia, Mauritania.

Secara nasional perkembangan ekonomi Islam di Indonesia sangat diwarnai oleh perkembangan perbankan syariah yang diawali dengan berdirinya tiga BPRS di Bandung pada tahun 1991. Selain itu juga telah berdiri PT BPRS Hareukat di NAD. Selanjutnya PT Bank Muamalat Indonesia beroperasi pada tanggal 1 Mei 1992 menjadi bank umum pertama.

Fenomena meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap keberadaan sistem perbankan syariah mendapat respon positif dari pemerintah dengan dikeluarkannya UU No. 7 tahun 1992 tentang Perbankan yang menetapkan bahwa perbankan di Indonesia menganut *dual banking system* yaitu perbankan konvensional dan perbankan syariah. Perundang-undangan tersebut selanjutnya disempurnakan dengan UU No. 10 tahun 1998 beserta perangkat peraturan pelaksanaannya yang dituangkan dalam Surat Keputusan Direktur Bank Indonesia yang kemudian dikuatkan dalam bentuk peraturan Bank Indonesia.

Selain itu penggunaan istilah bank syariah sudah sangat tegas disebutkan dengan sebutan “bank berdasarkan prinsip syariah” dan pada pasal 1 butir 13 tersebut juga disebutkan secara rinci berlakunya ketentuan Hukum Islam sebagai dasar transaksi di perbankan syariah. Namun untuk kepentingan teknis dalam pengembangan produk mengacu pada fatwa Dewan Syariah Nasional Majelis Ulama Indonesia (DSN MUI).

Untuk memperkuat keberadaan bank syariah tersebut dikeluarkan juga UU No. 23 tahun 1999 tentang Bank Indonesia yang memungkinkan diterapkannya kebijakan moneter berdasarkan prinsip syariah. Saat ini, eksistensi bank syariah semakin kuat dengan lahirnya Undang-undang perbankan syariah yang mandiri, yaitu Undang-undang No. 21 tahun 2008 yang ditetapkan pada tanggal 17 Juni 2008. Dengan adanya landasan legal formal yang secara khusus mengatur perbankan syariah ini diharapkan kecepatan pertumbuhan industri ini diperkirakan akan semakin pesat.

Dalam perkembangannya kehidupan bank syariah dari suatu negara sangat tergantung pada dukungan

peraturan perundang-undangan yang dapat menciptakan iklim yang kondusif bagi perkembangan perbankan syariah. Dalam hal ini Haron (2001), berpendapat bahwa: "*Islamic banks have to conform to two types of law, syariah law and positif law.*" Yang dimaksud positif adalah yang dibuat oleh otoritas pemerintah dari suatu Negara. Selain konsekuensi dari hadirnya undang-undang yang merupakan dukungan dari pemerintah, pengembangan perbankan syariah saat ini merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari upaya penyehatan perbankan di Indonesia dalam rangka memperkuat perekonomian nasional.

PRINSIP-PRINSIP PERBANKAN SYARIAH

Kegiatan operasional bank syariah haruslah berlandaskan prinsip syariah yaitu berdasarkan kepada Al-Qur'an dan hadist, sehingga bank tidak mengandalkan bunga melainkan bagi hasil. Dalam keuangan syariah harus pula dipenuhi ketentuan menghindari *riba*, *gharar* dan *maysir*, objek dan keseluruhan proses investasi harus halal, serta menjamin terlaksananya konsep kemaslahatan dalam menjalankan setiap aktivitas. Falsafah dasar beroperasinya bank syariah yang menjiwai seluruh hubungan transaksinya berprinsip pada tiga hal yaitu efisiensi, keadilan, dan kebersamaan. Efisiensi mengacu pada prinsip saling membantu secara sinergis untuk memperoleh keuntungan/margin sebesar mungkin. Keadilan mengacu pada hubungan yang tidak dicurangi, ikhlas, dengan persetujuan yang matang atas proporsi masukan dan keluarannya. Kebersamaan mengacu pada prinsip saling menawarkan bantuan dan nasihat untuk saling meningkatkan produktivitas.

Selain itu dalam kegiatan usaha atau kegiatan operasional perbankan syariah menganut tiga prinsip utama yaitu:

a. Prinsip Keadilan

Prinsip ini tercermin dari penerapan imbalan atas dasar bagi hasil dan pengambilan margin keuntungan yang disepakati bersama antara bank dan nasabah.

b. Prinsip Kesederajatan

Bank syariah menempatkan nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana, maupun bank pada kedudukan yang sama dan sederajat. Hal ini tercermin dalam hak, kewajiban, risiko dan keuntungan yang berimbang diantara nasabah penyimpan dana, nasabah pengguna dana maupun bank.

c. Prinsip Ketentraman

Produk-produk bank syariah telah sesuai dengan prinsip dan kaidah mu'amalah Islam (halal), antara lain ada unsur riba dan menerapkan zakat harta. Dengan demikian nasabah merasakan ketentraman lahir maupun batin.

Berdasarkan pada 3 (tiga) prinsip utama tersebut, maka di dalam kegiatan pelayanan kepada masyarakat bank syariah menerapkan prinsip-prinsip dasar sebagai berikut:

a. Prinsip Titipan atau Simpanan (*Depositary*)

Prinsip titipan atau simpanan (*wadi'ah*) dapat diartikan sebagai titipan murni dari satu pihak ke pihak lain, baik individu maupun badan hukum yang harus dijaga dan dikembalikan kapan saja penyimpan menghendaki. Atau dengan kata lain sebagai transaksi penitipan barang/uang antara pihak yang mempunyai barang/uang dengan pihak yang diberi

- kepercayaan dengan tujuan untuk menjaga keselamatan, keamanan, serta keutuhan barang/uang.
- b. Prinsip Bagi Hasil (*Profit Sharing*)
Prinsip bagi hasil adalah suatu prinsip yang meliputi tatacara pembagian hasil usaha antara penyedia dana dengan pengelola dana dan tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah.
 - c. Prinsip Jual Beli (*Sale and Purchase*)
Prinsip jual beli merupakan suatu sistem yang menerapkan tata cara jual beli, dimana bank akan membeli terlebih dahulu barang yang dibutuhkan atau menunjuk nasabah sebagai agen bank untuk melakukan pembelian barang atas nama bank, kemudian bank menjual barang tersebut kepada nasabah dengan harga sejumlah harga beli ditambah keuntungan.
 - d. Prinsip Sewa (*Operasional Lease and Financial Lease*)
Prinsip sewa merupakan transaksi sewa menyewa barang antara bank dengan nasabah, setelah masa sewa berakhir, barang sewaan dikembalikan kepada pihak bank atau boleh diperjanjikan barang tersebut untuk dijual kepada nasabah penyewa.
 - e. Prinsip Jasa (*Fee Based Services*)
Bank syariah dapat melakukan berbagai pelayanan jasa perbankan kepada nasabah dengan mendapat imbalan atau keuntungan.

SUMBER DANA BANK

Salah satu kendala bagi setiap perusahaan dalam menjalankan kegiatannya adalah masalah kebutuhan dana. Hampir seratus persen perusahaan membutuhkan dana untuk membiayai kegiatan usahanya, baik untuk biaya rutin maupun untuk keperluan perluasan usaha. Pentingnya dana membuat setiap perusahaan berusaha keras mencari sumber-sumber dana yang tersedia termasuk perusahaan lembaga keuangan semacam bank.

Sumber-sumber dana bank adalah usaha bank dalam memperoleh dana dalam rangka membiayai kegiatan operasinya. Sesuai dengan fungsi bank sebagai lembaga keuangan dimana kegiatan sehari-harinya adalah bergerak dibidang keuangan, maka sumber-sumber dana juga tidak terlepas dari bidang keuangan. Untuk menopang kegiatan bank sebagai penjual uang (memberikan pinjaman), bank harus lebih dulu membeli uang (menghimpun dana) sehingga dari selisih bunga tersebutlah bank dapat memperoleh keuntungan.

Dana untuk membiayai operasi suatu bank, dapat diperoleh dari berbagai sumber. Perolehan dana ini tergantung bank itu sendiri apakah secara pinjaman (titipan) dari masyarakat atau dari lembaga lainnya. Di samping itu, untuk membiayai operasinya, dana dapat pula diperoleh dengan modal sendiri, yaitu penyeteroran modal dari para pemilik atau bank yang mengeluarkan atau menjual saham baru kepada pemilik baru. Perolehan dana disesuaikan pula dengan tujuan dari penggunaan dana tersebut.

Jika tujuan penggunaan dana untuk kegiatan sehari-hari jelas berbeda sumbernya, dengan bank yang hendak melakukan investasi baru atau untuk perluasan suatu usaha.

Jadi pencarian sumber dana sangat tergantung daripada tujuan dana tersebut digunakan untuk apa dan seberapa besar jumlah yang dibutuhkan.

Kemampuan bank memperoleh sumber-sumber dana yang diinginkan sangat mempengaruhi kelanjutan usaha bank. Dalam mencari sumber-sumber dana bank harus mempertimbangkan beberapa faktor seperti kemudahan untuk memperolehnya, jangka waktu sumber dana serta biaya yang harus dikeluarkan untuk memperoleh dana tersebut. Dalam praktiknya dana yang tersedia sangat beragam dengan berbagai persyaratan pula. Dalam hal ini bank harus pintar menentukan untuk apa dana tersebut digunakan, seberapa besar dana yang dibutuhkan, sehingga tidak salah dalam menentukan pilihan.

Sumber dana yang dapat dipilih disesuaikan dengan penggunaan dana. Sumber-sumber dana yang dapat diperoleh dari modal sendiri atau modal pinjaman masyarakat luas atau lembaga keuangan lainnya. Adapun jenis sumber-sumber dana bank adalah

1. Dana yang bersumber dari bank itu sendiri

Sumber dana yang bersumber dari bank itu sendiri merupakan sumber dana dari modal sendiri. Modal sendiri maksudnya adalah modal setoran dari para pemegang sahamnya. Apabila saham yang terdapat dalam portepel belum habis terjual, maka pencariannya dapat dilakukan dengan menjual saham kepada pemegang saham lama. Akan tetapi, jika tujuan perusahaan untuk melakukan ekspansi, maka perusahaan dapat mengeluarkan saham baru dan menjual saham baru tersebut di pasar modal. Di samping itu, pihak perbankan dapat pula menggunakan cadangan-cadangan laba yang belum digunakan.

Secara garis abesar dapat disimpulkan pencarian dana bersumber yang bersumber dari bank itu sendiri terdiri dari :

- a. Setoran modal dari pemegang saham
Dalam hal ini pemilik saham lama dapat menyetero dana tambahan atau membeli saham yang dikeluarkan oleh perusahaan.
- b. Cadangan-cadangan bank
Maksudnya ada cadangan-cadangan laba pada tahun lalu yang tidak dibagi kepada para pemegang sahamnya. Cadangan ini sengaja disediakan untuk mengantisipasi laba tahun yang akan datang.
- c. Laba bank yang belum dibagi
Merupakan laba yang memang belum dibagikan pada tahun yang bersangkutan, sehingga dapat dimanfaatkan sebagai modal untuk sementara waktu.

Keuntungan dari sumber dana sendiri adalah tidak perlu membayar bunga yang relatif lebih besar daripada jika meminjam ke lembaga lain. Kerugiannya adalah waktu yang diperlukan untuk memperoleh dana dalam jumlah besar memerlukan waktu yang relatif lebih lama. Hal ini disebabkan untuk melakukan penjualan saham bukanlah hal yang mudah.

2. Dana yang berasal dari masyarakat luas

Sumber dana ini merupakan sumber dana terpenting bagi kegiatan operasi suatu bank dan merupakan ukuran keberhasilan bank jika mampu membiayai operasinya dari sumber dana ini. Pencarian dana dari sumber ini relatif paling mudah jika dibandingkan dengan sumber dana lainnya. Pencarian dana dari sumber dana ini paling dominan, asal dapat

memberikan bunga dan fasilitas menarik lainnya, menarik dari sumber dana ini tidak terlalu sulit. Akan tetapi pencarian sumber dana dari sumber ini relatif mahal, jika dibandingkan dari dana sendiri.

Pentingnya sumber dana dari masyarakat luas, disebabkan sumber dana dari masyarakat luas merupakan sumber dana yang paling utama bagi bank. Sumber dana yang juga disebut sumber dana dari pihak ketiga ini di samping mudah untuk mencarinya juga tersedia banyak di masyarakat. Kemudian persyaratan untuk mencarinya juga tidak sulit.

Untuk memperoleh sumber dana dari masyarakat luas, bank dapat menawarkan berbagai jenis simpanan. Pembagian jenis simpanan kedalam beberapa jenis dimaksudkan agar para nasabah penyimpan mempunyai banyak pilihan sesuai dengan tujuan masing-masing. Tiap pilihan mempunyai pertimbangan tertentu dan adanya suatu pengharapan yang ingin diperolehnya. Pengharapan yang ingin diperoleh dapat berupa keuntungan, kemudahan atau keamanan uangnya atau kesemuanya. Secara umum kegiatan penghimpunan dana ini dibagikan kedalam tiga jenis, yaitu :

1. Simpanan giro (demand deposit)
2. Simpanan tabungan (saving deposit)
3. Simpanan deposito (time deposit)

Simpanan giro merupakan dana murah bagi bank, karena bunga atau balas jasa yang dibayar paling murah jika dibandingkan dengan simpanan tabungan dan simpanan deposito. Sedangkan simpanan tabungan dan simpanan deposito disebut dana mahal, hal ini lebih disebabkan bunga yang dibayar kepada pemegangnya relatif lebih tinggi, jika dibandingkan dengan jasa giro.

3. Dana yang bersumber dari lembaga lain

Sumber dana yang ketiga ini merupakan sumber dana tambahan jika mengalami kesulitan dalam pencarian sumber dana pertama dan kedua diatas. Pencarian dari sumber dana ini relatif lebih mahal dan sifatnya hanya sementara waktu saja. Kemudian dana yang diperoleh dari sumber ini digunakan untuk membiayai atau membayar transaksi-transaksi tertentu. Perolehan dana dari sumber ini antara lain dapat diperoleh dari :

a. Kredit likuiditas dari bank indonesia

Merupakan kredit yang diberikan bank indonesia kepada bank-bank yang mengalami kesulitan likuiditasnya. Kredit likuiditas ini juga diberikan kepada pembiayaan sektor-sektor tertentu.

b. Pinjaman antar bank

Pinjaman antar bank biasanya diberikan kepada bank-bank yang mengalami kalah kliring di dalam lembaga kliring. Pinjaman ini bersifat jangka pendek dengan bunga relatif tinggi. Pinjaman antar bank lebih dikenal dengan nama call money.

c. Pinjaman dari bank-bank luar negeri

Merupakan pinjaman yang diperoleh oleh perbankan dari pihak luar negeri, misalnya pinjaman dari bank singapura, amerika serikat dan negara-negara eropa.

d. Surat berharga pasar uang (SBPU)

Dalam hal ini pihak perbankan menerbitkan SBPU kemudian diperjualbelikan kepada pihak yang berminat, baik perusahaan keuangan maupun non keuangan.

MANAJEMEN DANA BANK SYARIAH

Kunci keberhasilan manajemen bank syariah sangat ditentukan oleh bagaimana bank tersebut dapat merebut hati masyarakat, sehingga peranan bank syariah sebagai *financial intermediary* dapat berjalan dengan baik.

a. Sistem Manajemen Dana Bank Syariah

Manajemen dana bank syariah merupakan upaya yang dilakukan oleh lembaga perbankan syariah dalam mengelola atau mengatur posisi dana yang diterima dari aktifitas *funding* untuk disalurkan kepada aktivitas *financing*, dengan harapan bank tersebut mampu memenuhi kriteria-kriteria likuiditas, rentabilitas, dan solvabilitasnya. Sama seperti bank konvensional, bank Syariah juga mempunyai peran sebagai Lembaga intermediary antara unit-unit ekonomi yang mengalami kelebihan dana (*surplus unit*) dengan unit-unit lain yang mengalami kekurangan dana (*deficit unit*). Berbeda dengan bank konvensional, hubungan antara bank syariah dengan nasabahnya bukan hubungan antara debitur dengan kreditur melainkan hubungan kemitraan antara penyandang dana (*shahibul al maal*) dengan pengelola dana (*mudharib*). Oleh karena itu, tingkat laba yang diperoleh oleh bank syariah bukan saja berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil untuk para pemegang saham, tetapi juga berpengaruh terhadap tingkat bagi hasil yang dapat diberikan kepada nasabah penyimpan dana. Dengan demikian, kemampuan manajemen dalam melaksanakan fungsinya sebagai penyimpan harta, pengusaha dan pengelola investasi yang baik (*professional investment manager*) akan sangat menentukan kualitas usaha bank syariah sebagai lembaga *intermediary* dan kemampuan menghasilkan laba.

b. Fungsi Manajemen Dana Bank Syariah

Dalam menjalankan operasinya bank syariah memiliki empat fungsi sebagai berikut:

1. Sebagai penerima amanah untuk melakukan investasi dana-dana yang dipercayakan oleh pemegang rekening investasi/deposan atas dasar prinsip bagi hasil dengan kebijakan investasi bank.
2. Sebagai pengelola investasi atas dana yang dimiliki pemilik dana (*shahibul ma*) sesuai dengan arahan investasi yang dikehendaki oleh pemilik dana.
3. Sebagai penyedia jasa lalu lintas pembayaran dan jasa-jasa lainnya sepanjang tidak bertentangan dengan prinsip syariah.
4. Sebagai pengelola fungsi sosial.

c. Permasalahan Manajemen Dana di Bank Syariah

Berikut ini merupakan pokok-pokok permasalahan manajemen dana bank pada umumnya dan demikian juga halnya yang dihadapi oleh bank syariah, permasalahan tersebut antara lain:

1. Berapa memperoleh dana dan dalam bentuk apa serta dengan biaya yang relative murah.
2. Berapa jumlah dana yang dapat ditanamkan dan dalam bentuk apa untuk memperoleh pendapatan yang optimal.
3. Berapa besarnya dividen yang dibayarkan yang dapat memuaskan pemilik/pendiri dan laba ditahan yang memadai untuk pertumbuhan bank syariah.

MANAJEMEN PEMBIAYAAN BANK SYARIAH

Pembiayaan adalah pendanaan yang diberikan oleh suatu pihak kepada pihak lain untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun lembaga. Perbankan syariah sebagai lembaga *intermediary* harus mampu menyeimbangkan antara penghimpunan dana dan penyalurannya secara proporsional. Dalam bentuk

pembiayaan kepada masyarakat, baik yang bersifat produktif maupun konsumtif. Pembiayaan secara luas berarti *financing* yaitu pendanaan yang dikeluarkan untuk mendukung investasi yang telah direncanakan, baik dilakukan sendiri maupun dijalankan oleh orang lain.

a. Fungsi Pembiayaan

Terdapat beberapa fungsi pembiayaan yang diberikan oleh bank syariah kepada masyarakat penerima, diantaranya:

1. Meningkatkan daya guna uang
2. Meningkatkan daya guna barang
3. Meningkatkan peredaran uang
4. Menimbulkan kegairahan berusaha
5. Stabilitas ekonomi
6. Sebagai jembatan untuk meningkatkan pendapatan nasional
7. Sebagai alat hubungan ekonomi internasional.

b. Jenis Pembiayaan

Jenis pembiayaan pada bank syariah dapat diwujudkan dalam bentuk aktiva produktif dan aktiva tidak produktif. Dimana jenis aktiva produktif bank syariah, dapat dialokasikan dalam bentuk pembiayaan sebagai berikut:

- 1) Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil, meliputi:
 - a. Pembiayaan *mudharabah*, adalah perjanjian antara pemilik modal (*shahibul mal*) dan pengelola dana (*mudharib*) untuk melakukan kegiatan usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan antara kedua belah pihak berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya. Aplikasi *mudharabah* dalam pembiayaan lembaga keuangan syariah terdapat dua jenis, yaitu:
 1. *Mudharabah muthlaqah (unrestricted)*, adalah *mudharabah* yang *shahibul mal*-nya memberikan otoritas sepenuhnya kepada pengelola dana untuk menginvestasikan atau memutar uangnya.

2. *Mudharabah muqayyadah (restricted)*, adalah *mudharabah* yang memberikan kesempatan kepada pemilik dana untuk memberi batasan kepada *mudharib*. Batasan tersebut antara lain meliputi jenis investasi, tempat investasi, serta pihak-pihak yang dibolehkan terlibat dalam investasi. *Mudharabah muqayyadah* semacam ini adalah *mudharabah* yang paling umum dipraktekkan oleh lembaga keuangan syariah. Jika pihak pemberi biaya tidak memberikan syarat, maka dikhawatirkan pengelolaan dana atau usaha yang dilakukan oleh *mudharib* tidak optimal dan tujuan untuk mendapatkan hasil yang akan dibagi tidak tercapai. *Mudharabah muqayyadah* ini memungkinkan *shahibul mal* memberikan pengawasan yang ekstra terhadap dana yang dikeluarkan.
- b. Pembiayaan *musyarakah*, adalah perjanjian diantara pemilik modal untuk mencampurkan modal mereka pada usaha tertentu, dengan pembagian keuntungan diantara pemilik modal berdasarkan nisbah yang telah disepakati sebelumnya, sedangkan pembagian kerugian ditanggung berdasarkan proporsi modal masing-masing. Perbedaan yang mendasar dari *mudharabah* dan *musyarakah* ini dalam hal penanaman modal dan keikutsertaan dalam manajemen.
- 2) Pembiayaan dengan prinsip jual beli (piutang), meliputi:
 - a. Pembiayaan *murabahah*, adalah perjanjian jual beli antara bank dan nasabah dimana pihak perbankan menyediakan barang yang diperlukan oleh nasabah dan kemudian menjualnya kepada nasabah yang bersangkutan sebesar harga perolehan ditambah margin/keuntungan yang disepakati antara bank syariah dan nasabah.
 - b. Pembiayaan *salam*, adalah perjanjian jual beli barang dengan cara pemesanan dengan syarat-syarat tertentu dan pembayaran harga terlebih dulu.

c. Pembiayaan *Istishna'*, adalah perjanjian jual beli dalam bentuk pemesanan pembuatan barang dengan kriteria dan persyaratan tertentu yang disepakati antara pemesan dan penjual.

3) Pembiayaan dengan prinsip sewa, meliputi:

a. Pembiayaan *ijarah*, adalah akad pemindahan hak guna atas barang dan jasa, melalui pembayaran upah sewa tanpa diikuti dengan pemindahan hak kepemilikan atas barang tersebut.

b. Pembiayaan *ijarah muntahiya bit-tamlik*, yaitu akad sejenis perpaduan antara kontrak jual beli dan sewa atau lebih tepatnya akad sewa yang diakhiri dengan perpindahan kepemilikan barang dari pihak yang memberikan sewa kepada pihak penyewa. Sifat pemindahan kepemilikan ini yang membedakan dengan *ijarah* biasa. Jenis aktiva tidak produktif yang berkaitan dengan aktivitas pembiayaan adalah berbentuk pinjaman *qard* atau talangan, yaitu penyediaan dana atau tagihan antara bank syariah dengan pihak peminjam yang mewajibkan pihak peminjam melakukan pembayaran sekaligus atau secara cicilan dalam jangka waktu tertentu.

c. Produk Pembiayaan Bank Syariah

Secara garis besar produk pembiayaan bank syariah terbagi ke dalam empat kategori yang dibedakan berdasarkan tujuan penggunaannya, antara lain:

- Pembiayaan dengan prinsip jual beli
- Pembiayaan dengan prinsip sewa
- Pembiayaan dengan prinsip bagi hasil
- Pembiayaan dengan prinsip akad pelengkap

Pembiayaan dengan prinsip jual beli ditujukan untuk memiliki barang, sedangkan prinsip sewa ditujukan untuk mendapatkan jasa, sementara prinsip bagi hasil digunakan untuk usaha kerja sama yang ditujukan guna mendapatkan

barang dan jasa sekaligus. Sementara berdasarkan sifat penggunaannya, pembiayaan dapat dibagi menjadi dua, yaitu:

1. Pembiayaan produktif, yaitu pembiayaan yang ditujukan untuk keperluan produksi atau untuk memenuhi kebutuhan peningkatan usaha, baik usaha produksi, perdagangan, maupun investasi. Pembiayaan produktif dapat dibagi menjadi dua, yaitu:
 - a. Pembiayaan modal kerja, yaitu pembiayaan untuk memenuhi kebutuhan peningkatan produksi dan untuk keperluan perdagangan atau peningkatan (*utility of place*) dari suatu barang.
 - b. Pembiayaan investasi, yaitu untuk memenuhi kebutuhan barang-barang modal (*capital goods*) serta fasilitas-fasilitas yang erat kaitannya dengan itu.
 - c. Pembiayaan konsumtif, yaitu pembiayaan yang digunakan untuk memenuhi kebutuhan konsumsi yang akan habis digunakan untuk memenuhi kebutuhan.
 - d. Analisis Pembiayaan Bank Syariah, merupakan hal penting untuk merealisasikan pembiayaan di bank syariah. Adapun analisis pembiayaan yang dapat dilakukan oleh perbankan syariah antara lain:
 1. Menilai kelayakan usaha calon peminjam,
 2. Menekan risiko akibat tidak terbayarnya pembiayaan, dan
 3. Menghitung kebutuhan pembiayaan yang layak.

Sementara di dalam analisa pembiayaan perbankan syariah dapat melakukan lima pendekatan, yaitu:

1. Pendekatan Jaminan
Artinya bank dalam memberikan pembiayaan selalu memperhatikan kuantitas dan kualitas jaminan yang dimiliki oleh peminjam.

2. Pendekatan Karakter
Artinya bank mencermati secara sungguh-sungguh terkait dengan karakter nasabah.
3. Pendekatan Kemampuan Pelunasan
Artinya bank menganalisis kemampuan nasabah untuk melunasi jumlah pembiayaan yang telah diambil.
4. Pendekatan dengan Studi Kelayakan
Artinya bank memperhatikan kelayakan usaha yang dijalankan oleh nasabah peminjam.
5. Pendekatan Fungsi-Fungsi Bank
Artinya bank memperhatikan fungsinya sebagai lembaga intermediary keuangan, yaitu mengatur mekanisme dana yang dikumpulkan dengan dana yang disalurkan. Secara umum, prinsip analisis pembiayaan pada perbankan syariah didasarkan pada rumus 5C, yaitu:
 1. Character
Character merupakan sifat atau watak seseorang. Sifat atau watak dari orang-orang yang akan di berikan kredit benar-benar harus dapat dipercaya. Untuk membaca watak atau sifat dari calon debitur dapat dilihat dari latar belakang si nasabah, baik yang bersifat latar belakang pekerjaan maupun yang bersifat pribadi seperti cara hidup, dan gaya hidup yang dianutnya, keadaan keluarga, hobi dan jiwa sosial. Dari sifat dan watak ini dapat dijadikan suatu ukuran tentang “kemauan” nasabah dalam membayar.
 2. Capacity
Capacity adalah analisis untuk mengetahui kemampuan nasabah dalam membayar kredit. Dari penilaian ini terlihat kemampuan nasabah dalam mengelola bisnis. Kemampuan ini dihubungkan dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman selama ini dalam mengelola usahanya, sehingga akan terlihat kemampuannya dalam mengembalikan kredit yang disalurkan.

3. Capital

Untuk melihat penggunaan modal apakah efektif atau tidak, dapat dilihat dari laporan keuangan (neraca dan laporan rugi laba) yang disajikan dengan melakukan pengukuran seperti dari segi likuiditas dan solvabilitasnya, rentabilitas dan ukuran lainnya. Analisis capital juga harus menganalisis dari sumber mana saja modal yang ada sekarang ini, termasuk persentase modal yang digunakan untuk membiayai proyek yang akan dijalankan, berapa modal sendiri dan berapa modal pinjaman.

4. Condition

Dalam menilai kredit hendaknya juga dinilai kondisi ekonomi, social dan politik yang ada sekarang dan prediksi untuk dimasa yang akan datang. Penilaian kondisi atau prospek bidang usaha yang dibiayai hendaknya benar-benar memiliki prospek yang baik, sehingga kemungkinan kredit tersebut bermasalah relative kecil.

5. Collateral

Collateral merupakan jaminan yang diberikan calon nasabah baik yang bersifat fisik maupun non fisik. Jaminan hendaknya melebihi jumlah kredit yang diberikan. Jaminan harus diteliti keabsahan dan kesempurnaannya, sehingga jika terjadi suatu masalah maka jaminan yang dititipkan akan dapat dipergunakan secepat mungkin.

Selanjutnya penilaian pembiayaan dapat dilakukan dengan analisis tujuh 7 P pembiayaan dengan unsur penilai sebagai berikut :

1. Personality

Yaitu penilaian nasabah dari segi kepribadiannya atau tingkah lakunya sehari-hari maupun kepribadiannya masa lalu. Penilaian personaliti juga mencakup sikap, emosi, tingkah laku dan tindakan nasabah dalam menghadapi suatu masalah dan menyelesaikannya.

2. **Party**
Yaitu mengklasifikasikan nasabah kedalam klasifikasi tertentu atau golongan-golongan tertentu, berdasarkan modal, loyalitas, serta karakternya. Nasabah yang digolongkan kedalam golongan tertentu akan mendapatkan fasilitas yang berbeda dari bank.
3. **Purpose**
Yaitu untuk mengetahui tujuan nasabah dalam mengambil kredit, termasuk jenis kredit yang diinginkan nasabah. Tujuan pengambilan kredit dapat bermacam-macam sesuai kebutuhan.
4. **Prospect**
Yaitu untuk menilai usaha nasabah di masa yang akan datang menguntungkan atau tidak atau dengan kata lain mempunyai prospek atau sebaliknya. Hal ini penting mengingat jika suatu fasilitas kredit yang dibiayai tanpa mempunyai prospek, bukan hanya bank yang akan rugi, akan tetapi juga nasabah.
5. **Payment**
Merupakan ukuran bagaimana cara nasabah mengembalikan kredit yang telah diambil atau dari sumber mana saja dana untuk pengembalian kredit. Semakin banyak sumber penghasilan debitur, maka akan semakin baik. Sehingga jika salah satu usahanya merugi akan dapat ditutupi oleh usaha lainnya.
6. **Profitability**
Untuk menganalisis bagaimana kemampuan nasabah dalam mencari laba. Profitability diukur dari periode ke periode, apakah akan tetap sama atau akan semakin meningkat, apalagi dengan tambahan kredit yang akan diperolehnya.

7. Protection

Tujuannya adalah bagaimana menjaga kredit agar kredit yang diberikan mendapat jaminan perlindungan, sehingga kredit yang diberikan benar-benar aman. Perlindungan yang diberikan oleh debitur dapat berupa jaminan barang atau orang atau jaminan asuransi.

e. Permasalahan-Permasalahan Pembiayaan pada Bank Syariah

1. Intermediasi Bank Syariah

Bank syariah yang berfungsi sebagai intermediator yang memfasilitasi perdagangan barang dan jasa dengan bertindak sebagai perantara bagi para pelaku transaksi. Para pemberi pinjaman (bank) akan mencari peminjam potensial dan meneliti proposal nasabah, merancang kontrak keuangan yang sesuai, memonitor perilaku peminjam, dan melakukan berbagai hal agar syarat pembayaran terpenuhi. Di pasar keuangan yang telah maju, semua hal itu tidak menjadi persoalan meskipun ada beberapa hal lain yang mesti dihadapi, seperti biaya transaksi, risiko kesalahan penyeleksian karena informasi asimetris (atau tersembunyi), persoalan insentif, dan moral hazard (kejahatan moral pada dasarnya merupakan tindakan negatif yang tersembunyi). Dalam praktiknya, biaya transaksi dan masalah informasi ini menjadi problem yang tidak bisa dihindari.

Pada perkembangan berikutnya, muncul kecenderungan baru dalam kajian perbankan yang secara khusus menganalisis alasan keberadaan bank atau, secara lebih abstrak, kondisi seperti apa yang diperlukan agar intermediasi dapat berjalan dan bagaimana bentuknya. Menurut “teori intermediasi keuangan”, beberapa faktor, seperti biaya transaksi, masalah informasi yang tidak lengkap, dan isyarat pasar merupakan faktor yang sangat penting. Maksudnya, kehadiran bank dan perannya sebagai

intermediator harus dijelaskan, dan kedudukannya termasuk dalam biaya transaksi atau yang disebut “biaya informasi”.

Di pasar uang, nilai sebuah promes keuangan (*financial promise*) bagi seorang pemberi pinjaman potensial tergantung pada watak individu yang mengeluarkan promesnya (kejujuran, prospeknya di masa depan, dan sebagainya) disertai pengetahuan tentang berbagai kemungkinan yang akan terjadi di masa depan yang dapat mempengaruhi nilai promes itu. Menurut Arrow-Debreu, individu bisa melunasi pinjamannya tergantung pada keadaan lingkungan yang tidak berada di bawah kendalinya. Namun, masalah insentif dihilangkan agar individu tidak dapat memengaruhi keadaan itu. Transaksi ini pun terhindar dari risiko *adverse selection* (tidak tepat dalam menyeleksi) yang mungkin dilakukan pembuat promes.

2. Internal dan Ekternal Bank Syariah

Salah satu penyumbang pendapatan terbesar bagi bank syariah adalah dengan menjalankan aktivitas pembiayaan. Ada banyak faktor yang mempengaruhi besar kecilnya pembiayaan yang disalurkan oleh bank syariah, baik faktor eksternal maupun internal bank syariah sendiri. Faktor internal bank syariah biasanya diwakili oleh kondisi keuangan, dalam hal ini melalui laporan keuangan yang dikeluarkan atau dipublikasikan oleh bank syariah baik bulanan maupun tahunan. Sementara faktor eksternal bank syariah biasanya diwakili oleh tingkat bagi hasil (*return*) atau ekspektasi keuntungan yang diperoleh bank syariah.

PERTUMBUHAN ASET INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH

Jika dilihat berdasarkan urutan aset keuangan syariah secara global, seperti yang diungkapkan ICD Thomson Reuters pada tahun 2018, aset keuangan syariah Indonesia mengalami peningkatan dari sebesar USD 47,6 miliar pada Tahun 2016 menjadi USD 81,8 miliar pada tahun 2017, atau meningkat dari peringkat ke-9 menjadi ke-7 di dunia pada periode tersebut. Masuknya Indonesia ke dalam 10 besar pemilik aset keuangan syariah terbesar di dunia menjadi pertanda bahwa Indonesia semakin kompeten untuk turut serta melejitkan perkembangan keuangan syariah di dunia.

Sektor perbankan syariah menjadi salah satu sorotan dalam perkembangan industri keuangan syariah. Meskipun demikian, jika dilihat dari jumlah aset, rasio kecukupan modal (CAR), potensi pengembalian (ROA), dan penurunan kredit macet (NPF Net), data perbankan syariah di tahun 2014 hingga 2018 menunjukkan tren yang positif. Per bulan Juli 2018, aset bank syariah telah mencapai Rp 431.4 triliun dengan CAR 20.41 persen, ROA 1.35 persen, serta NPF Net sebesar 3.92 persen. Sementara itu, jika dilihat melalui total aset perbankan syariah menurut data Kementerian Keuangan sampai April 2018, total aset perbankan syariah Indonesia mencapai Rp 435 triliun atau 5,79 persen dari total aset industri perbankan nasional.

Pencapaian pangsa pasar perbankan syariah Indonesia selama 20 tahun masih berada di angka 5%, walaupun sudah dilakukan berbagai upaya yang dilakukan pemangku kepentingan melalui kebijakan-kebijakan dalam rangka meningkatkan pangsa pasar sesuai dengan yang ditargetkan. Beberapa hal yang dapat dikemukakan menyangkut permasalahan pada perbankan syariah di

Indonesia, antara lain sebagai berikut: **Pertama**, potensi pasar yang cukup besar tidak dibarengi dengan pertumbuhan pangsa pasar yang besar, mengingat mayoritas penduduk Indonesia yang beragama Islam. **Kedua**, Kondisi SDM perbankan syariah, baik dari sisi kuantitas maupun kualitas, serta teknologi informasi yang belum dapat mendukung pengembangan produk dan layanan. **Ketiga**, berdasarkan data statistik perbankan Indonesia periode Desember 2014 sampai Mei 2017, jika dibandingkan kinerja perbankan syariah dengan perbankan konvensional, dalam berbagai ukuran penilaian kinerja industri perbankan, yaitu CAR, ROA, BOPO, LDR/FDR, NIM/NOM, NPL/NPF berada dibawah kinerja konvensional. Keempat, upaya perbaikan regulasi belum maksimal sehingga masih harus terus menerus dilakukan agar terjadi keselarasan dalam operasional perbankan syariah dengan kondisi-kondisi yang terus berubah dalam perekonomian secara makro. Kelima, aspek penelitian dan pengembangan yang masih harus terus dikembangkan untuk mengetahui kondisi terbaru, baik menyangkut peluang, tantangan, maupun kelebihan dan kekurangan yang dimiliki. Terakhir, edukasi dan sosialisasi yang belum inklusif dan menyentuh masyarakat luas sehingga harus terus dilakukan agar pertumbuhan dan keberlangsungan industri keuangan dan perbankan syariah dapat sesuai yang ditargetkan.

Perbaikan pertumbuhan aset juga ada hubungannya dengan prinsip Bank Syariah yang bersandar pada nilai-nilai keislaman. Rahman (1980) dalam Antonio menegaskan bahwa prinsip bank syariah harusnya memiliki lingkungan yang mendukung nilai-nilai syariah, seperti sifat amanah dan shiddiq. Sifat ini harus dimiliki karyawan sebagai cerminan dan integritas seorang muslim. Selain itu, sifat *fathanah*, *skillful*, *tabligh* dan dapat bekerjasama. Untuk menjaga

prinsip keadilan, bank syariah harus memberikan *reward* dan *punishment* sebagai balas jasa atas kinerja karyawannya.

Dilain sisi, salah satu hambatan utama dalam pertumbuhan industri keuangan syariah, khususnya perbankan adalah kurangnya transparansi dan tata kelola yang baik. Tidak optimalnya transparansi dan tatakelola ini terlihat dalam beberapa isu strategis antara lain: pelayanan yang belum sesuai dengan ekspektasi masyarakat termasuk produk yang tidak variatif; dari sisi SDM, baik secara kuantitas dan kualitas belum memadai; rendahnya pemahaman masyarakat hingga adanya '*mispersepsi*' berkaitan dengan istilah-istilah pada produk dan akad bank syariah; termasuk memiliki biaya mahal dan pengawasan dan pengaturan masih belum maksimal. Pandangan keliru tersebut dapat diatasi melalui implementasi tatakelola yang baik pada perbankan syariah.

Dikatakan Karsinah dan Cahya (2014), mengatakan sejak tahun 2010-2012, sebagian besar Bank Syariah di Indonesia mengalami efisiensi. Untuk itu harus ada perbaikan kinerja terutama pada regulasi mikro guna mencapai efisiensi. Khusus yang aset yang sifatnya produktif harus dialokasikan kelebihannya ke bagian input aset total. Ini menjadi fungsi pengawasan yang ketat untuk mencegah terjadinya moral hazard, sehingga dapat menaikan biaya pelayanan jasa dan jumlah pembiayaan.

TANTANGAN DAN PELUANG INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH

Penelitian Kasri (2009) membantah para praktisi dan akademisi yang percaya bahwa mayoritas nasabah mau bertransaksi di bank syariah karena didorong oleh motif keagamaan. Dia menemukan bahwa alasan utama nasabah

bank syariah tidak berbeda dengan nasabah bank konvensional. Penelitian ini juga diperkuat oleh temuan Anwar, Ismail dan Watanabe (2012), bahwa bank syariah di Indonesia meniru pergerakan suku bunga dalam menentukan bagi hasil untuk menghindari perpindahan nasabah dana ke bank konvensional.

Untuk itu harus ada perubahan kinerja dan mengubah mindset-nya bank syariah. Hal ini dibenarkan Skinner dalam bukunya *Digital Bank* yang cukup fenomenal menggambarkan bahwa saat ini bank harus mengubah mindset-nya untuk melakukan revolusi pelayanan. Dengan makin tingginya intensitas masyarakat menggunakan gadget dan mengakses dunia digital lewat email, media sosial, dan chatting maka bank harus memaksimalkan pendapatan fee-based lewat fitur kemudahan pembayaran bagi nasabahnya.

Basalamah dan Rizal dalam buku *Perbankan Syariah*, menguraikan tujuh persoalan yang dihadapi Bank Syariah di Indonesia adalah; 1) pembiayaan modal kerja syariah, 2) regulasi dunia perbankan, 3) minimnya sumberdaya manusia, 4) tingkat pemahaman dan kepedulian umat, 5) sosialisasi setengah hati, 6) piranti moneter ribawi, 7) bank syariah ternyata belum syariah.

Perbankan syariah berkembang cukup signifikan, sekaligus masih dihadapkan pada berbagai tantangan. Fauzi (2005) menjelaskan setidaknya tantangan yang harus dihadapi perbankan syariah antara lain: (1) *customers*: perubahan konsumen dari *religion oriented* ke *return oriented* dengan ekspektasi yang sama dengan nasabah konvensional; (2) cakupan wilayah/*network* dan teknologi informasi masih terbatas; (3) kesulitan memperoleh debitur yang baik; (4) risiko usaha sektor riil masih tinggi, kesulitan

mencari debitur yang *bankable*; (5) persaingan *pricing* yang semakin tajam (tidak hanya antar bank syariah tetapi juga bank konvensional dan potensi langsung masuk ke pasar modal; (6) keterbatasan Kecukupan Modal (CAR) dengan adanya kebijakan Arsitektur Perbankan Indonesia, bank syariah harus memperkuat modal; (7) keterbatasan kompetensi sumber daya insani (*man power*). Beberapa hambatan pertumbuhan perbankan syariah nasional menurut Sukarmadji dalam Febian (2008) adalah: (1) Permodalan; (2) Jaringan; (3) Sistem; (4) Produk dan Jasa (Layanan); (5) Tim Kerja dan Koordinasi; (6) Sosialisasi; (7) Perbankan syariah berkembang cukup signifikan, sekaligus masih dihadapkan pada berbagai tantangan. Fauzi (2005) menjelaskan setidaknya tantangan yang harus dihadapi perbankan syariah antara lain: (1) *customers*: perubahan konsumen dari *religion oriented* ke *return oriented* dengan ekspektasi yang sama dengan nasabah konvensional; (2) cakupan wilayah/*network* dan teknologi informasi masih terbatas; (3) kesulitan memperoleh debitur yang baik; (4) risiko usaha sektor riil masih tinggi, kesulitan mencari debitur yang *bankable*; (5) persaingan *pricing* yang semakin tajam (tidak hanya antar bank syariah tetapi juga bank konvensional dan potensi langsung masuk ke pasar modal; (6) keterbatasan Kecukupan Modal (CAR) dengan adanya kebijakan Arsitektur Perbankan Indonesia, bank syariah harus memperkuat modal; (7) keterbatasan kompetensi sumber daya insani (*man power*). Beberapa hambatan pertumbuhan perbankan syariah nasional menurut Sukarmadji dalam Febian (2008) adalah: (1) Permodalan; (2) Jaringan; (3) Sistem; (4) Produk dan Jasa (Layanan); (5) Tim Kerja dan Koordinasi; (6) Sosialisasi; (7). Dukungan Pemerintah; (8) Kompetensi SDI; dan (9) Regulasi Perbankan Syariah Nasional.

Disebutkan Syafrida dan Aminah (2015), sebagai faktor internal dan faktor eksternal yang menghambat perkembangan perbankan syariah di Indonesia. Faktor internal terdiri dari adanya dominasi oleh sektor retail khususnya UMKM dan akad murabahah (jual-beli) pada segmentasi pembiayaan bank syariah, masih minimnya variasi pembiayaan bank syariah jika dibandingkan dengan produk kredit bank konvensional, masih kurang efisiennya bank syariah dalam menjalankan kegiatan operasionalnya, dominasi dana deposito yang berbiaya mahal pada DPK bank syariah, masih kurang efisiennya bank syariah dalam kegiatan operasional, dan masih terbatasnya jumlah jaringan kantor dan cabang bank syariah untuk menjangkau nasabah bank syariah. Adapun faktor eksternal perlambatan terjadi disebabkan oleh kondisi ekonomi yang melambat di dunia termasuk di Indonesia dengan indikator nilai tukar Rupiah melemah terhadap US Dollar, turunnya IHSG, dan turunnya daya beli masyarakat. Sementara faktor internal yang berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan aset bank syariah adalah jumlah pembiayaan UMKM, jumlah pembiayaan murabahah, dan banyaknya jaringan kantor, sedangkan jumlah simpanan depositor tidak memiliki pengaruh. Faktor eksternal yang berpengaruh adalah IHSG, kurs IDR/USD, dan tingkat inflasi.

Antonio (2001) menyebut ada enam tantangan internal yang harus dihadapi industri Perbankan Syariah, sebagai berikut:

- a. Pengembangan kelembagaan
Sampai saat ini, kelembagaan perbankan syaria'ah belum sepenuhnya mapan. Beberapa hal masih perlu dibenahi, terutama dalam manajemen, tugas dan wewenang, peraturan, dan struktur keorganisasian.

Hubungan antara bank konvensional dengan unit syari'ahnya (subsystem) perlu diperjelas, agar sinergis. Dual banking system yang selama ini dijalankan perlu disempunakan, terutama karena belum adanya Deputy Gubernur khusus syari'ah. Bahkan ke depan perlu dipikirkan adanya BCS (Bank Central Syari'ah).

b. Sosialisasi dan promosi.

Di lapangan, cukup banyak masyarakat yang belum memahami secara utuh 'sosok' bank syariah. Meminjam istilah Adiwarman A. Karim, setidaknya ada 3 kategori nasabah, yakni loyalis syariah, loyalis konvensional dan pasar mengambang (*floating market*). Potensi pasar mengambang mencapai Rp 720 triliun. Persoalan pada pasar mengambang adalah ada yang sudah tahu tapi belum paham, sudah paham tapi belum percaya, sudah percaya tapi belum sepenuhnya berpartisipasi. Proses sosialisasi perlu dilakukan secara continue. Promosi yang gencar dan menarik dengan memanfaatkan berbagai media, baik media *bellow the line* (event-event, seminar, brochure, spanduk, umbul-umbul) maupun media *above the line* (televisi, radio, koran, majalah). Promosi via televisi nampaknya masih jarang. Padahal promosi lewat media ini cukup efektif untuk pembentukan branch image dan branch awareness. Yang perlu digaris bawahi bahwa, sosialisasi dan promosi itu harus mampu membentuk image dan dapat mengubah pilihan pasar mengambang pada bank syariah.

c. Perluasan jaringan kantor.

Indonesia memiliki wilayah yang amat luas. Akan tetapi jumlah kantor syariah yang beroperasi hingga ke pelosok masih kurang. Tantangan ini barangkali

dapat dipecahkan dengan cara mensupport pemerintah mendirikan bank syariah, optimalisasi outlet pada setiap bank konvensional dan bank asing atau menggolkan konversi bank BUMN besar menjadi bank syariah.

- d. Peningkatan SDM. Harus diakui secara jujur, bahwa sumber daya insani perbankan syariah yang profesional, amanah, dan berkualitas belum sepenuhnya tersedia. Insan perbankan yang berkualifikasi syariah handal masih jarang. Nampaknya, sebagian besar SDM terutama level menengah ke atas masih hasil didikan ekonomi konvensional. Padahal, yang dibutuhkan bukan hanya menguasai ekonomi/perbankan modern, tetapi sekaligus paham fiqih (syariah) serta mampu berinovasi dalam menyelesaikan 'pernak-pernik' persoalan bank syariah yang sistemnya masih baru. Training, workshop, seminar, studi banding, serta berbagai pembinaan lain untuk meningkatkan kompetensi SDM harus mendapat perhatian serius.

- e. Peningkatan modal.

Tantangan ini masih dirasakan oleh bank syariah di Indonesia. Ungkapan Ma'ruf Amin perlu direnungkan, 'jika bank-bank syariah berandai melakukan suatu sindikasi dalam mendanai proyek besar, masih belum mampu.' Pernyataan seperti ini sungguh ironis, tetapi itulah kenyataannya. Para *stake holder* (pemegang saham) bank syariah perlu menambah modalnya, sehingga risk taking capacity-nya meningkat. Besar kecilnya kemampuan pembiayaan bank-bank syariah, amat tergantung pada kemampuan modalnya. Perlu juga nampaknya mendesak

pemerintah untuk menempatkan dana besar pada bank syariah.

f. Peningkatan pelayanan.

Perbankan syariah perlu terus meningkatkan kualitas pelayanannya. Prinsip pelayanan yang ramah, mudah, cepat dan murah harus menjadi trade mark bank syariah. Ramah dalam melayani, mudah dan cepat dalam proses, serta murah dalam biaya (administrasi). Begitu pula upaya mempermudah akses informasi dan pengambilan uang atau tabungan harus ditingkatkan. Pemanfaatan online internet dan ketersediaan fasilitas ATM di berbagai lokasi strategis dan mudah terjangkau, merupakan keniscayaan. Ketujuh, pembinaan dan pengawasan. Dalam operasionalnya di lapangan, bank syariah harus terus dibina dan sekaligus diawasi. Dibina untuk lebih berkembang, diawasi agar tidak timbul penyimpangan. Pengawasan pada bank syariah di daerah, termasuk pada bank konvensional yang membuka syariah perlu dilakukan dengan ketat dan hati-hati. Jangan muncul kesan formalitas identitas syariah, praktek dan sistemnya tidak berbeda dengan konvensional.

Sejumlah tantangan di atas, merupakan tantangan dari dalam (internal). Usaha perbankan merupakan industri yang menjual kepercayaan. Berbagai tantangan internal itu perlu dipecahkan, sehingga masyarakat lebih percaya dan mau berpartisipasi aktif.

Dari sekian hambatan yang selalu dihadapi Perbankan Syariah, tutur Amalia (2010) adalah masalah produk dan jasa layanan, sosialisasi, kompetensi SDI, dan regulasi perbankan syariah nasional. Hambatan-hambatan itu dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Produk dan Jasa (Layanan)

Beberapa masalah fundamental, tutur Schriedel (2009), dalam praktik perbankan syariah di berbagai belahan dunia adalah dimana produk-produk keuangan bank syariah disinkronisasikan dengan hukum Islam secara formal bukan secara substansial, distrukturisasi berdasarkan model-model kapitalis dan dioperasikan seperti halnya praktik di bank konvensional. Situasi ini sulit dihindari oleh bank-bank syariah karena kata Schriedel, mereka terintegrasi ke dalam sistem keuangan kapitalis, dan cenderung kompromi karena pertimbangan praktis daripada berdasarkan tujuan hukum Islam. Padahal, filosofi yang melatari kedua jenis perbankan sangat berbeda, sehingga pijakan untuk pengembangan produk dan layanannya juga berbeda. Sehingga tantangannya adalah bagaimana inovasi produk dan layanan perbankan syariah dapat dilakukan secara dinamis, berbasis teknologi maju namun tetap berada dalam landasan nilai-nilai syariah murni. Hal ini dapat dilakukan secara konsisten apabila dalam proses inovasi, riset-riset yang dilakukan melibatkan lembaga-lembaga yang relatif steril dari kepentingan industri. Independensi dari pengaruh industri dengan segala dinamikanya mutlak diperlukan untuk menghindarkan rekomendasi inovasi produk dan layanan (berbasis hasil riset) yang memasuki wilayah yang meragukan (*grey area*). Independensi semacam ini dapat dilakukan pada lembaga pendidikan tinggi yang memang bercirikan ilmiah-obyektif.

2. Sosialisasi Perbankan Syariah

Sebagian besar karakter produk dan layanan bank syariah mengandalkan interaksi dengan sektor riil,

yang merupakan lahan kehidupan yang didominasi masyarakat ekonomi bawah yang awam tentang definisi dan praktik ekonomi dan keuangan syariah (Nasution, 2009). Sementara itu, fakta bahwa informasi tentang produk dan layanan lembaga keuangan syariah masih terbatas dan hanya diakses oleh kelompok-kelompok masyarakat menengah ke atas yang kemampuan rekrutmen informasinya di atas rata-rata penduduk Indonesia umumnya. Kelompok ini umumnya memiliki tingkat pendidikan yang memungkinkannya menggunakan metode akses informasi yang umumnya hanya tersedia di wilayah urban. Penggarapan informasi produk dan layanan bank syariah tampak kurang serius dilakukan oleh perbankan syariah dalam membidik segmen masyarakat ekonomi bawah, setidaknya dari pilihan materi yang kurang komunikatif dan media promosi yang kurang relevan. Padahal sebenarnya rincian sistem yang melekat pada produk-produk perbankan syariah tidak serumit yang dibayangkan. Hanya saja sistem tersebut merupakan “gagasan relatif baru” bagi pasar pengguna produk dan layanan perbankan syariah, sehingga dibutuhkan kesempatan untuk mengenalnya dan informasi yang memadai.

3. Kompetensi Sumberdaya Insani

Selama ini performansi SDI dan kultur bank-bank syariah dalam menjalankan aktivitas komersial belum menunjukkan terintegrasinya nilai-nilai syariah yang diamanatkan kepada bank-bank tersebut, sehingga diferensiasi citranya tidak menonjol. Akibatnya, dapat dimengerti jika mayoritas *captive market* relatif belum melihat jasa-jasa bank-bank syariah sebagai jasa perbankan alternatif untuk memenuhi kebutuhan

ideologisnya, melainkan hanya sebatas jasa komplementer. Indikasinya, para pengguna dan calon pengguna jasa perbankan syariah cenderung membandingkan bank syariah dan bank konvensional semata berdasarkan angka imbal hasil dan/ atau angka biaya, padahal banyak komponen filosofis yang lebih penting pada perbankan syariah yang jika diimplementasikan akan membawa perbankan syariah ke level *economy of scale* yang bermuara pada penciptaan kemakmuran masyarakat.

Tantangan SDM, kata Syukron (2013), lebih bersifat teknis operasional meliputi; belum adanya standar mutu bagi lembaga pendidikan pelatihan, pengajar dan lulusan, diversifikasi dan luasnya range kualifikasi sumber daya manusia dengan bank syariah, perlu ada investor di bidang pendidikan perbankan atau keuangan syariah, dan sosialisasi terhadap masyarakat akan pilihan alternatif program pendidikan atau karir di bidang perbankan syariah. Selain itu, cakupan pasar perbankan syariah saat ini masih terbatas.

TEORI DAN KONSEP STRATEGI

Grant (1996) yang dikutip Novita mendefenisikan Konsep dasar strategi adalah kemampuan memadukan kekuatan kunci yang tepat terfokus kearah sasaran. Secara jelas strategi berasal dari Bahasa Yunani yaitu *strategos*, yang terbentuk dari kata *stratos* yang berarti *militer* dan *ag* yang berarti *pemimpin*. Hal ini juga dinyatakan Hafied Cangara, bahwa strategi itu '*The Art of General* atau konsep atau seni perang militer yang diperuntukan bagi para jendral. Bahwa dalam strategi ada prinsip yang ditanamkan. "Tidak ada sesuatu yang berarti dari segalanya kecuali mengetahui apa

yang akan dikerjakan oleh musuh, sebelum mereka mengerjakannya”.

Sedangkan dalam kamus besar Bahasa Indonesia tercatat strategi merupakan ilmu dan seni menggunakan semua sumber daya bangsa untuk melaksanakan kebijakan tertentu dalam perang. Sementara Setiawan Hari Purnomo mengartikan strategi secara *generalship*. Dalam Bahasa Indonesia *generalship* artinya keahlian memimpin dalam militer. Artinya, segala upaya yang dilakukan oleh para pemimpin, pejuang atau leader dalam pasukan dengan membuat rencana yang baik dan sukses untuk menghadapi musuh dalam peperangan.

Menurut Hamel dan Prahalad sebagaimana dikutip Umar menjelaskan bahwa strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan untuk para pelanggan di masa yang akan datang.

Begitupun Jauch dan Glueck menyebutkan strategi sebagai rencana yang disatukan, menyeluruh dan terpadu yang mengaitkan keunggulan strategi perusahaan dengan tantangan lingkungan dan dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh perusahaan.

Sementara Anoraga mengatakan strategi itu memiliki rencana berskala besar yang berorintasi jangkauan masa depan yang jauh serta ditetapkan sedemikian rupa sehingga memungkinkan organisasi berinteraksi secara efektif dengan lingkungannya dalam kondisi persaingan yang semuanya diarahkan pada optimalisasi pencapaian tujuan dengan berbagai sasaran organisasi yang bersangkutan. Dilain pihak,

Bryson menjelaskan strategi dapat dipikirkan sebagai suatu pola tujuan, kebijakan, program, tindakan, keputusan, atau alokasi sumberdaya yang menunjukkan jati diri suatu organisasi, hal-hal yang dilakukannya, dan alasan melakukan hal-hal tersebut.

Menurut Amstrong dalam Chandler strategi itu penetapan tujuan dasar jangka panjang dan sasaran perusahaan, dan penerapan serangkaian tindakan, serta alokasi sumber daya yang penting untuk melaksanakan sasaran ini". Selain tujuan jangka panjang, Jhonson dan Scholes menambahkan strategi juga penyesuaian sumber daya dengan lingkungan yang berubah, dan secara khusus, dengan pasarnya, dengan pelanggan dan kliennya untuk memenuhi harapan stakeholder".

Keidealan strategi untuk jangka panjang juga dibenarkan David. Menurutnya hal itu dapat mempengaruhi kemakmuran perusahaan khususnya untuk 5 tahun, dan berorientasi masa depan. Untuk itu David meminta diperlukan pertimbangan terhadap faktor-faktor internal dan eksternal.

Dari pendapat-pendapat di atas, maka strategi dapat diartikan sebagai suatu rencana yang disusun manajemen puncak guna mencapai tujuan yang ingin dicapai. Rencana manajemen meliputi: tujuan, kebijakan, dan aksi yang harus dilakukan suatu organisasi dalam mempertahankan eksistensi dan menenangkan persaingan. Itu artinya perusahaan atau organisasi harus memiliki keunggulan kompetitif. Keunggulan ini strategis agar perusahaan dapat memperoleh, dan unggul dalam bersaing.

Dari berbagai pendapat diatas, dapat disimpulkan bahwa penyusunan strategi harus memperhatikan tujuan

dan sasaran yang akan dicapai di waktu yang akan datang, selain itu suatu organisasi harus senantiasa berinteraksi dengan lingkungan dimana strategi tersebut akan dilaksanakan, sehingga strategi tersebut tidak bertentangan melainkan searah dan sesuai dengan kondisi lingkungan dan melihat kemampuan internal dan eksternal yang meliputi kekuatan dan kelemahan organisasinya. Oleh karena itu, strategi merupakan perluasan misi guna menjembatani organisasi dengan lingkungannya. Strategi itu sendiri biasanya dikembangkan untuk mengatasi isu strategis, dimana strategi menjelaskan respon organisasi terhadap pilihan kebijakan pokok. Strategi secara umum akan gagal, pada saat organisasi tidak memiliki konsistensi antara apa yang dikatakan, apa yang di usahakan dan apa yang dilakukan.

BAGIAN III

KINERJA DAN PERTUMBUHAN ASET

Pada bagian III (tiga) penulis membahas tentang bagaimana kinerja industri perbankan syariah di Maluku dari segi pertumbuhan aset dan strategi meningkatkan pertumbuhan aset industri perbankan syariah di Maluku

PERTUMBUHAN ASET INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH DI MALUKU

Berdasarkan hasil wawancara selama dengan para narasumber yang berasal dari pihak regulator, yaitu Bank Indonesia (BI), Otoritas Jasa Keuangan (OJK), Perbankan Syariah yang berasal dari Bank Muamalat Indonesia (BMI), dan Bank Syariah Mandiri (BSM) diperoleh hasil bahwa terdapat faktor internal dan eksternal yang menjadi penyebab perlambatan pertumbuhan aset bank syariah di Maluku, akan tetapi faktor internal ini lebih dipicu oleh adanya faktor eksternal.

Perlambatan pertumbuhan aset perbankan syariah sudah mulai terasa pada tahun 2017 hingga 2019. Secara umum perlambatan, dapat dilihat dari sisi eksternal dan internal. Sebagaimana disampaikan kepala OJK Maluku, Bambang Hermanto.

“Secara eksternal, perlambatan terjadi karena disebabkan oleh kondisi ekonomi dimana terjadi perlambatan dalam pertumbuhan ekonomi di dunia termasuk di Indonesia. Hal ini menyebabkan nilai tukar Rupiah melemah terhadap US Dollar, turunnya IHSG, dan turunnya daya beli masyarakat. Kondisi makro ekonomi ini berpengaruh terhadap kinerja industri perbankan syariah yang mengakibatkan lambatnya

pertumbuhan bank syariah baik dari sisi aset maupun *liabilitas*. Hal ini juga terjadi di Maluku”.

Hal ini sejalan dengan penelitian yang dilakukan oleh Hasan dan Dridi (2010) yang menyatakan bahwa dalam kondisi ekonomi yang menurun, perbankan syariah akan menghadapi tantangan sisi likuiditas dan efisiensi bank. Likuiditas terkait jumlah penyaluran pembiayaan atas DPK yang dihimpun oleh bank syariah. Sedangkan efisiensi terkait biaya modal akan sumber dana yang relatif tinggi dan meningkatnya *overhead cost* bank.

Dikatakan juga oleh Hermanto, salah satu indikator pertumbuhan bank syariah adalah jumlah aset, dimana dari sisi aset perbankan syariah di Maluku mengalami perlambatan terhadap jumlah pembiayaan yang disalurkan kepada masyarakat.

“Dalam hal ini, industri perbankan syariah di Maluku semakin mereview pembiayaan yang sudah dan yang akan diberikan. Manajemen melakukan kontrol dan perbaikan kualitas pembiayaan untuk mengurangi terjadinya pembiayaan yang bermasalah”.

Data yang diterima dari OJK pembiayaan yang bermasalah terlihat dalam rasio Net Performing Finance (NPF) industri perbankan syariah di Maluku tahun 2018 berada dikisaran 4,68 persen dan di bulan Juni 2019, NPF industri perbankan syariah di Maluku hanya 0,73 persen. Berikut pertumbuhan aset industri perbankan syariah di Maluku yang dapat dilihat pada perkembangan indikator utamanya.

Tabel 1 Perkembangan Indikator Utama Bank Syariah di

Indikator	Nominal (dalam Rp Miliar)				Pertumbuhan (% yoy)			
	2017		2018		2017		2018	
	III	IV	III	IV	III	IV	III	IV
Aset	370.02	372.45	404.52	414.84	93.36%	100.00%	9.32	11.38
DPK	347.60	357.01	397.18	395.37	7.29	0.61	14.26	10.74
Giro	43.11	12.55	13.45	12.80	(16.88)	(81.66)	(68.80)	2.04
Tabungan	199.84	233.15	244.88	260.91	5.41	22.26	22.54	11.90
Deposito	104.65	111.31	138.85	121.65	58.36	16.24	32.60	9.29
Kredit (Lokasi Proyek)	328.37	345.88	393.45	392.73	1.78	16.23	19.62	12.54
Modal Kerja	15.91	14.26	12.70	14.34	(91.72)	(92.57)	(20.17)	0.55
Investasi	177.56	177.92	194.46	187.76	261.73	1,314.46	9.52	5.53
Konsumsi	134.90	153.69	186.28	190.62	65.69	65.32	38.09	24.03
% RIM	94.47	96.88	99.06	99.13				
% NPL	0.53	0.46	0.48	0.37				

Maluku 2017-2018

Sumber: Laporan Bank Umum, 2019.

Dalam laporan Bank Umum ini menunjukkan aset Bank Syariah di propinsi Maluku mengalami peningkatan dibandingkan triwulan sebelumnya. Jika pada triwulan III aset Bank Syariah mencapai 9,32 persen atau Rp404,52 miliar, angka ini naik pada pada triwulan IV 2018, aset bank syariah tumbuh sebesar 414.84 milyar atau 11,38% (yoy). Aset ini naik jauh dari dua tahun sebelumnya 2017. Kondisi menunjukkan adanya peningkatan proporsi yang menginformasi terjadinya peningkatan pada pertumbuhan aset bank syariah pada triwulan III ke triwulan IV 2018 dari tahun sebelumnya. Sementara itu, giro mengalami peningkatan pertumbuhan selama triwulan IV 2018, dari terkontraksi 13.45 milyar atau 68,80% (yoy) menjadi tumbuh 12.80 milyar atau 2,04% (yoy).

Sementara itu Pertumbuhan pembiayaan tercatat mengalami penurunan, pada tahun 2018 triwulan IV 0.55% (yoy) lebih rendah jika dibandingkan dengan triwulan sebelumnya 20.17% (yoy). Penurunan ini dipicu oleh adanya penurunan pertumbuhan pada komponen tabungan dan deposito. Pada triwulan IV 2018, tabungan tumbuh sebesar

11,90% (yoy), lebih rendah dibandingkan triwulan sebelumnya sebesar 32,68% (yoy).

Menurut Pimpinan Bank Syariah Mandiri Cabang Ambon, Fahmi Ahmad Murady rasio NPF yang tinggi menyebabkan perbankan syariah harus lebih banyak menyediakan cadangan modal untuk meng-*cover* jumlah pembiayaan yang bermasalah. Hal ini juga akan berdampak mengurangi laba yang diperoleh oleh bank syariah. Kondisi laba yang menurun merupakan indikasi kinerja perusahaan yang melemah sehingga manajemen bank harus merubah strategi pembiayaannya. Hal ini sejalan dengan penelitian yang menyatakan bahwa rasio NPF yang tinggi (Mawardi; 2004) dan posisi CAR yang menurun (Azwir, 2006 dan Yuliani, 2007) berpengaruh terhadap penurunan kinerja profitabilitas bank.

Adapun menurut M. Bashir (2001) menyatakan bahwa rasio modal erat kaitannya dengan kinerja pembiayaan yang merupakan sumber pendapatan bagi bank syariah. Jika modal dan pembiayaan bank syariah bermasalah maka akan berdampak terhadap menurunnya kinerja perbankan syariah yang turut mempengaruhi pertumbuhan aset bank syariah.

Bank Syariah lebih banyak menghadapi kendala eksternal, misalnya dari sisi liabilitas, Dana Pihak Ketiga (DPK) yang minim karena didominasi sumber dana jangka pendek, edukasi, sosialisasi kepada masyarakat yang minim, dan keterbatasan jaringan bank.

“Dari sisi liabilitas Dana Pihak Ketiga perbankan syariah didominasi oleh sumber dana jangka pendek yaitu dalam bentuk deposito dan tabungan. Dana DPK dalam bentuk deposito ini juga merupakan dana mahal sehingga

perbankan syariah semakin merasakan besarnya tambahan biaya dana. Biaya modal yang mahal umumnya berada pada segmentasi korporat, dimana segmentasi ini sensitif terhadap imbal hasil yang ditawarkan”.

Ini sejalan dengan penelitian Lebdaoui dan Wild, bahwa hanya hubungan jangka panjang yang terbukti berpengaruh terhadap antara pertumbuhan perbankan Islam, tetapi tidak dalam situasi jangka pendek. Itu artinya bahwa industri perbankan syariah di Maluku harus concern dengan pembiayaan dalam skala jangka panjang dan jangan tergantung atau fokus pada pembiayaan jangka pendek, karena hal itu akan berdampak pada kontribusi aset bank syariah.

Tantangan lainnya yang dihadapi Industri Perbankan Syariah di Maluku, ungkap Suherman adalah modal, karena ini merupakan salah satu aspek yang sangat penting didalam sektor perbankan. Termasuk dalam upaya mengembangkan kualitas bank syariah yang ada di Maluku. Penyediaan modal yang kuat akan memberikan kemudahan dalam upaya pengembangan perbankan di Maluku. Permasalahan yang paling mendasar adalah, (1) keraguan pemodal terhadap prospek keberhasilan bank syariah di masa yang akan datang, (2) perhitungan bisnis pemodal yang tidak dilandasai rasa nilai *ubudiyah* sehingga terkesan semata-mata hanya mencari keuntungan duniawi dan merasa keberatan jika harus menginvestasikan sebagian dananya di bank syariah sebagai modal, (3) terakhir adalah regulasi Bank Indonesia dalam menempatkan modal yang tinggi.

Faktor modal juga dinyatakan Apriyanti (2017) dalam penelitiannya bahwa salah satu tantangan perbankan syariah adalah selain rendahnya Teknologi Informasi dan Komunikasi juga termasuk faktor ketersediaan modal.

Dikatakan, untuk memiliki daya saing, maka peluang tersebut harus dimanfaatkan sebaik-baiknya.

Permasalahan DPK pada bank syariah disampaikan juga oleh Rivai dan Arifin (2010), bahwa penghimpunan dana perbankan tentunya dipengaruhi oleh banyak faktor secara eksternal dan internal. Faktor eksternal yang mempengaruhi penghimpunan dana perbankan antara lain kondisi perekonomian, kegiatan dan kondisi pemerintah, kondisi atau perkembangan pasar uang dan pasar modal, kebijakan pemerintah serta peraturan Bank Indonesia. Sedangkan faktor internal antara lain produk bank, kebijakan bagi hasil, kualitas layanan, suasana kantor bank, lokasi kantor dan reputasi bank. Selain faktor tersebut, keamanan atas dana (uang) yang dititipkan atau diinvestasikan di bank dan *return* atas uang yang diinvestasikan merupakan faktor yang menjadi pertimbangan.

Begitupun dengan sumberdaya manusia, ujar Suherman, banyaknya bank syariah di Indonesia yang semakin menjamur tidak diimbangi dengan Sumber Daya Manusia (SDM) yang berkualitas, sehingga perkembangan sektor perbankan menjadi lambat. Sistem bank syariah memang masih belum lama dikenal di Indonesia, disamping itu lembaga pendidikan dan pelatihan masih terbatas, sehingga tenaga terdidik dan berpengalaman dibidang perbankan syariah baik dari sisi bank pelaksana maupun bank sentral (pengawas dan peneliti bank).

“Pengembangan SDM sangat dibutuhkan karena keberhasilan pengembangan bank syariah pada level mikro sangat ditentukan oleh kualitas manajemen dan tingkat pengetahuan serta keterampilan mengelola bank. SDM-nya memerlukan persyaratan pengetahuan general di bidang

perbankan, memahami implementasi prinsip-prinsip syariah dalam praktek perbankan serta mempunyai komitmen untuk menerapkannya secara istiqamah.

Terkait keterbatasan dan tantangan sumberdaya manusia perbankan syariah, hasil penelitian Jannah menyatakan hal ini merupakan tantangan terberat, dimana selama ini SDM perbankan syariah yang tersedia masih jauh dari harapan baik jumlah maupun kualitas. Oleh karena itu, dibutuhkan upaya keras dari seluruh stake holders industri keuangan syariah sehingga mampu meningkatkan profesionalisme lembaga keuangan ini sehingga dapat memicu pertumbuhannya.

Hambatan-hambatan internal inilah yang mengakibatkan perbankan syariah di Maluku kalah bersaing dengan perbankan konvensional dimana mereka dapat menaikkan bunga simpanan untuk menarik dana korporasi sehingga dapat terjadi pengalihan sebagian dana simpanan dari perbankan syariah ke perbankan konvensional.

Penelitian Abozaid tentang, *The Internal Challenges Facing Islamic Finance Industry*, juga menyimpulkan bahwa perbankan dan keuangan Islam sedang menghadapi beberapa tantangan internal yang memerlukan tindakan segera. Bank syariah tidak ada alasan untuk mengabaikan atau menutup mata terhadap tantangan internal mereka. Jika tantangan yang ada tetap tidak teratasi, dikhawatirkan suatu ketika orang benar-benar akan kehilangan kepercayaan pada perbankan dan keuangan Islam, dan kemudian bank Islam dan lembaga keuangan akan kehilangan aset terbesar mereka; yaitu identitas Islam mereka, yang memberi mereka pijakan yang kuat dalam industri keuangan global.

Hasil ini berbanding terbalik dengan penelitian Aisy dan Mawardi dengan menggunakan pendekatan Partial Least Square yang menemukan bahwa faktor internal sebagai variabel endogen yang dicerminkan oleh tingkat bagi hasil, promosi, pendidikan dan biaya pelatihan, rasio NPF, rasio ROA, rasio FDR, Dana Pihak Ketiga, jumlah kantor bank, dan kantor penyaluran menunjukkan bahwa faktor eksternal memiliki pengaruh yang signifikan terhadap faktor internal. Namun keduanya faktor eksternal dan faktor internal tidak berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan perbankan syariah aset.

Perbankan syariah di Maluku juga harus memahami bahwa sebagian korporasi cukup rasional dimana mereka memperhatikan imbal hasil yang dirasa lebih menguntungkan bagi mereka. Sistem bagi hasil yang melekat pada perbankan syariah berbeda dengan sistem bunga yang melekat pada perbankan konvensional dimana perbankan konvensional dapat menaikkan bunga untuk menarik minat nasabah untuk menyimpan dananya pada perbankan konvensional.

“Perbankan syariah juga mengalami kendala belum banyaknya jaringan kantor dan cabang untuk mendapatkan pendanaan dari masyarakat. Dalam hal ini, modal perbankan syariah terbatas dan kalah bersaing dengan perbankan konvensional. Selain itu belum banyaknya variasi produk simpanan sehingga mengurangi minat masyarakat untuk menabung pada perbankan syariah”.

Dilain sisi, pertumbuhan aset bank syariah di Maluku juga mengalami hambatan karena faktor internal lainnya seperti pembiayaan perbankan syariah lebih didominasi oleh murabahah. Murabahah merupakan pembiayaan yang bersifat konsumtif dengan akad jual-beli. Bila kondisi ekonomi melambat, sektor murabahah yang merupakan pembiayaan konsumtif juga turut melemah, hal ini dikarenakan menurunnya daya beli masyarakat sehingga sebagian besar masyarakat menahan kebutuhan terhadap barang-barang konsumsi. Dengan demikian minat masyarakat untuk mengajukan pembiayaan konsumtif juga ikut menurun. Hal ini terjadi karena industri perbankan syariah di Maluku lebih fokus pada pembiayaan mudharabah dibanding pembiayaan lainnya seperti *musyarakah*. Padahal Dana pihak ketiga (DPK) yang berasal dari masyarakat atau nasabah selain diperoleh dari pembiayaan mudharabah juga bisa diperoleh dari giro *wadiah*, tabungan *wadiah*, dan pembiayaan *musyarakah* maupun pembiayaan lainnya.

“Faktor lain yang menghambat adalah kurangnya kesadaran masyarakat keberadaan akan perbankan syariah. Padahal sudah dituliskan di dalam al-Qur’an bahwa Allah Swt mengharamkan riba dan menghalalkan jual beli. Selama ini perbankan syariah sudah berulang kali mencoba mengajak dan mengajukan kerjasama dengan institusi maupun perorangan dalam hal pengelolaan keuangan secara syariah namun masih banyak penolakan dari institusi yang notabene adalah institusi Islam dan juga perorangnya. Alasannya adalah karena keuangan mereka sudah dikelola oleh bank lain (konvensional) sebelumnya. Mereka mengaku tidak enak kalau pengelolaannya dialihkan ke bank syariah”.

Padahal lanjut Alma, dalam segi produk dan program yang ditawarkan oleh bank syariah di Maluku jauh lebih kompetitif dibandingkan bank konvensional karena ada sistem bagi hasil yang lebih menguntungkan. Alasan lainnya dari para nasabah yang sudah menanamkan investasinya di bank konvensional enggan berhijrah ke bank syariah karena tidak ingin merepotkan diri dalam pengurusan administrasi.

Masih kurang bervariasinya pembiayaan perbankan syariah jika dibandingkan dengan produk kredit bank konvensional juga menjadi faktor internal penyebab perlambatan pertumbuhan bank syariah. Dengan varian produk pembiayaan yang masih cukup terbatas menyebabkan bank syariah kurang optimal mengambil pasar potensial yang seharusnya dimiliki oleh bank syariah, yaitu pasar yang menginginkan mengajukan pendanaan dari bank yang bebas dari riba atau pasar yang idealis.

Sumber lain menyebutkan faktor internal penyebab perlambatan pertumbuhan bank syariah adalah efisiensi dalam kegiatan operasional bank. Bank syariah masih kalah bersaing dengan perbankan konvensional dalam hal efisiensi terutama dalam kondisi ekonomi yang kurang stabil, sehingga *equivalent rate* pembiayaan yang diminta oleh bank syariah relatif lebih besar dibanding kredit bank konvensional. Hal ini dapat menyebabkan berkurangnya daya tarik dari nasabah untuk mengambil pembiayaan pada bank syariah, karena nasabah bank mayoritas masih bersifat rasional, artinya dalam melakukan transaksi masih menilai untung-rugi dari sisi nominal dana. Masyarakat yang memiliki motif ideologi dalam bertransaksi dengan bank syariah masih sangat terbatas.

“Nasabah di Maluku sudah lama tereduksi dengan bank konvensional, jadi walaupun kita bilang ada perbedaan, tapi masih enggan untuk berpindah ke Bank Syariah. Begitupun dengan kurangnya daya tarik nasabah terhadap produk yang ditawarkan, bukan karena produknya tapi ketidakhahaman mereka tentang jenis produknya itu. Mereka juga masih menghitung untung rugi berinvestasi di bank syariah. Kalo dari sisi ideologi, sepertinya tidak begitu berpengaruh di Maluku, karena kehidupan masyarakat Maluku yang toleran. Jadi masih sangat terbatas”.

Dilihat dari sisi modal kerja Bank Syariah di Maluku terus mengalami penurunan sejak tahun 2017 hingga 2018. Hal ini juga menyebabkan kontribusi industri perbankan syariah di Maluku terhadap perbankan syariah nasional masih sangat melambat. Jika kurs IDR / USD naik tentunya menyebabkan total aset akan ikut naik. Kondisi ini berbanding terbalik dengan industri perbankan syariah di Maluku. Dari data tabel 4.1. dapat dilihat kondisi modal kerja, dimana tahun 2017 pada triwulan IV modal kerja sebesar Rp14,26 miliar atau 92,57 persen dan terjun bebas di triwulan IV tahun 2018 yang hanya Rp14,34 miliar atau 0,55 persen.

Dikatakan Budiman, naiknya kurs IDR terhadap USD tidak berpengaruh terhadap naiknya modal kerja pada Industri Perbankan syariah di Maluku. Hal ini menunjukkan minimnya para eksportir menambah transaksi ekspornya dengan mengajukan pembiayaan usaha pada bank syariah.

Sementara ketika inflasi naik 1% menyebabkan total aset akan naik. Inflasi ditandai dengan kenaikan harga barang-barang konsumtif secara rata-rata, dimana sebagian transaksi tersebut dilakukan dengan menggunakan pembiayaan dari bank termasuk bank syariah. Hal ini

ditunjukkan dari angka pembiayaan konsumsi Rp153,69 miliar atau 65,32 persen pada triwulan IV tahun 2017 mengalami penurunan dratis pada triwulan IV di tahun 2018 yang hanya 24,03 persen atau Rp190,62 miliar.

Pengaruh inflasi dibenarkan Karim (2007), mengatakan faktor buruknya inflasi juga berpengaruh terhadap lemahnya semangat dan sikap menabung masyarakat atau turunnya *marginal propensity to save*, serta berakibat pada pengalihan investasi pada hal-hal non produktif yang berupa penumpukkan kekayaan (*hording*) seperti tanah, bangunan, logam mulia, mata uang asing, dengan mengorbankan investasi ke arah produktif seperti pertanian, industrial, perdagangan, transportasi, dan lainnya. Berdasar pada pemikiran tersebut, dapat disimpulkan bahwa meningkatnya inflasi akan berakibat pada penurunan jumlah kewajiban dan dana syirkah temporer, sehingga secara tidak langsung akan menurunkan total aset yang dimiliki oleh bank syariah.

Selain hambatan pembiayaan akibat inflasi, menurut Asisten Branch Manager Bank Muamalat, Farida Bandjar, merubah paradigma masyarakat dari konvensional ke syariah membutuhkan waktu dan strategi tersendiri, yakni edukasi dan literasi serta promosi yang massif. Apalagi faktor lain yang ikut menjadi hambatan berarti adalah kurangnya dukungan dari pemerintah daerah, pejabat-pejabat muslim dan institusi lainnya serta dan juga kesadaran dari masyarakat atas keberadaan Bank Syariah di Maluku. Untuk itu pihaknya terus giat melakukan syiar tentang bahaya riba serta sosialisasi atas program-program unggulan yang ada di Bank Syariah. Kondisi ini oleh Muhammad (2005), perlu adanya peran pemerintah dan kesadaran masyarakat. Saatnya Pemerintah dan rakyat Indonesia

untuk membuka mata dan merubah cara pandang terhadap bank syariah sebagai alternatif untuk ditumbuhkembangkan dalam dunia Perbankan Indonesia saat ini. Penegasan ini juga disayangkan Siswanto (2011), terkandung sangat disayangkan perkembangan bank syariah di Indonesia terkesan agak lambat karena kurang dikelola secara profesional. Kurang berkembangnya bank syariah terletak pada umatnya sendiri, karena masih ada umat Islam belum paham ekonomi Islam ataupun tidak mempraktekkanya dalam bertransaksi bisnis dan keuangan sehari-hari, merasa takut menjadi miskin karenanya.

Hambatan internal dan eksternal yang sudah dipaparkan itulah yang menjadi faktor pelambatan pertumbuhan aset industri perbankan syariah di Maluku. Terutama faktor internal yang berpengaruh signifikan terhadap pertumbuhan aset bank syariah misalnya jumlah pembiayaan UMKM, jumlah pembiayaan murabahah, dan banyaknya jaringan kantor, sedangkan jumlah simpanan depositor tidak memiliki pengaruh. Faktor eksternal yang berpengaruh adalah IHSG, kurs IDR/USD, dan tingkat inflasi.

STRATEGI MENINGKATKAN PERTUMBUHAN ASET INDUSTRI PERBANKAN SYARIAH DI MALUKU

Terkait temuan penelitian dan hasil wawancara dengan para narasumber diperoleh informasi upaya-upaya yang perlu dilakukan bank syariah untuk menanggulangi permasalahan perlambatan pertumbuhan aset bank syariah di Maluku.

Secara umum perlambatan pertumbuhan aset perbankan syariah di Maluku didominasi oleh faktor eksternal dalam hal ini karena terjadinya perlambatan ekonomi yang juga terjadi di Indonesia. Untuk merespon dan

mengatasi hal tersebut, maka dari sisi internal memaksa manajemen bank syariah harus melakukan konsolidasi internal. Hal ini dilakukan oleh Manajemen PT Bank Muamalat Indonesia (BMI) dan PT Bank Syariah Mandiri (BSM) dalam pergantian dewan direksi dan komisaris pada tingkat pusat. Kedua bank tersebut mendominasi industri perbankan syariah dengan pangsa pasar lebih dari 40% dari total industri perbankan syariah. Terjadinya konsolidasi internal dalam kedua bank syariah tersebut tentu akan berpengaruh terhadap kinerja industri perbankan syariah di Maluku. Disamping itu tentu manajemen bank syariah yang lain pun melakukan konsolidasi internal. Dalam hal ini memungkinkan terjadinya evaluasi manajemen yang mengarah kepada perubahan strategi dalam merespon kondisi ekonomi yang melambat.

Untuk itu dibutuhkan strategi dalam mengatasi hambatan eksternal maupun internal agar industri perbankan syariah di Maluku dapat meningkatkan pertumbuhan asetnya dan memberikan kontribusi positif bagi perbankan syariah nasional. Setelah memaparkan temuan penelitian sebelumnya, maka beberapa strategi yang dapat dilakukan oleh industri perbankan syariah di Maluku adalah sebagai berikut :

1. Strategi Dari Sisi Permodalan

Kontribusi Dana Pihak Ketiga (DPK) pada industri perbankan syariah di Maluku sebagaimana dipaparkan pada BAB IV A, mengalami pelambatan. Dari sisi perkembangan DPK, triwulan III 2017 mencapai Rp347,60 miliar atau 7,29 persen, di triwulan IV naik menjadi Rp357,01 miliar atau naik 0,61 persen dari sebelumnya. Sementara di tahun 2018, DPK triwulan III naik lagi menjadi Rp397,18 miliar atau 14,26 persen dan

selanjutnya juga terjadi penurunan di triwulan IV menjadi Rp395,37 atau 10,74 persen.

Jika dilihat persentasenya, memang mengalami kenaikan pada tahun pertama namun persentase peningkatannya sangat kecil yakni 0,61 persen. Kemudian naik lagi ditahun kedua dan turun pada triwulan terakhir sekitar 4 persen. Dilihat dari segi perkembangan aset, DPK dan institusi perbankan syariah menunjukkan perkembangan tapi sangat lambat. Bahkan rata-rata pertumbuhan perbankan syariah lebih rendah daripada rata-rata pertumbuhan perbankan konvensional di Maluku. Begitu juga, jika dilihat dari keseluruhan pangsa pasaran keseluruhan perbankan syariah masih terlalu kecil dibandingkan perbankan konvensional. Realitas seperti diatas diistilahkan oleh Adnan (2010) bahwa penguasaan dana masyarakat oleh perbankan Islam masih rendah. Situasi ini, sama artinya ekonomi syariah masih dalam tahapan opini. Kondisi ini tak sepatutnya bagi Indonesia yang dominasi penduduknya adalah Muslim. Bagaimanapun pesatnya perkembangan aset atau institusi namun perkembangan pangsa pasar juga tetap penting karena itu akan menunjukkan keberadaan sebuah perusahaan dalam industri.

Sula (2011) dalam menegaskan perkembangan perbankan syariah harus diikuti dengan peningkatan pangsa pasaran. Hal ini penting karena pangsa pasar mencerminkan prestasi pemasaran yang dikaitkan dengan posisi persaingan perusahaan dalam suatu industri. Keadaan ini tentu saja agak mengecewakan karena masih kecilnya pangsa pasaran disebabkan oleh keterbatasan dana baik dari segi permodalan mahupun jumlah dana masyarakat yang berhasil dihimpun.

Kecilnya dana masyarakat pada perbankan syariah ini berimplikasi kepada kecilnya pangsa pasaran perbankan syariah. Keadaan ini akhirnya mewujudkan isu berkaitan dengan ketidakyakinan konsumen dan isu kepatuhan konsumen Muslim terhadap perbankan Islam. Perbankan syariah dinilai belum mampu memanfaatkan potensi pasaran yang ada di Maluku untuk menaikan asetnya dari sisi permodalan DPK.

Untuk itu, Syafrida dan Aminah mengusulkan perbankan syariah harus melakukan *mapping* bisnis proses, mereview dan melakukan diversifikasi sisi pembiayaan serta sisi pendanaan. Hal ini dilakukan agar kinerja aset dan liabilitas perbankan syariah tidak semakin menurun sehingga perusahaan dapat terus bertahan dan berkembang dalam industri perbankan nasional.

Menurut peneliti, dari sisi pembiayaan perbankan syariah di Maluku harus mengecek dan menjaga kualitas pembiayaan. Perbankan syariah dapat menawarkan restrukturisasi dan *refinancing* pembiayaan kepada para nasabah. Bank syariah harus mengetahui dan melakukan *treatment* dengan cara yang tepat berdasarkan segmentasi pembiayaan dan karakteristik nasabah. Selain itu, perbankan syariah harus lebih berhati-hati dan selektif dalam menyetujui proyek pembiayaan yang baru. Perbankan syariah dapat juga mempertimbangkan untuk melakukan diversifikasi pembiayaan dalam segmentasi korporasi serta mempertimbangkan meningkatkan komposisi pembiayaan mudharabah yang memiliki jangka waktu pembiayaan yang relatif lebih panjang bukan hanya dalam skala jangka pendek.

Disamping itu perbankan syariah dapat mempertimbangkan untuk menyalurkan pembiayaan pada sektor bisnis pertambangan, perkebunan dan pertanian serta infrastruktur serta sektor usaha lain yang relatif tahan dalam keadaan ekonomi yang melambat sehingga dapat meningkatkan dana pihak ketiga (DPK). Selain itu, perbankan syariah seoptimal mungkin mendapatkan nasabah yang kredibel dan idealogis.

Dalam hal pendanaan, perbankan syariah dapat menambah jumlah jaringan, variasi produk, dan layanan yang lebih menarik sehingga menambah komposisi dana retail bagi perusahaan. Bank syariah juga perlu mengembangkan *channeling* ke kalangan konglomerat dan nasabah pemerintah termasuk dunia kampus. Untuk melakukan hal tersebut bank syariah membutuhkan tambahan dana dalam bentuk tambahan modal atau pendanaan lain seperti sukuk yang dapat digunakan untuk menambah kekuatan modal untuk ekspansi penambahan jumlah cabang.

Strategi lain dari sisi pendanaan, perbankan syariah seoptimal mungkin mendapatkan sumber pendanaan dengan biaya dana (*cost of fund*) yang murah. Untuk itu bank syariah harus dapat mengembangkan produk simpanan non deposito yang lebih menarik bagi nasabah retail, sehingga bank syariah dapat berkompetisi menawarkan imbal hasil yang menarik untuk segmentasi nasabah korporat.

Selain itu, bank syariah harus dapat melakukan efisiensi bisnis dengan mengendalikan *overhead cost* dengan baik. Dengan demikian perbankan syariah harus kembali mereview portofolio bisnisnya.

Pihak manajemen bank syariah dituntut secermat mungkin dalam mengatur sisi pembiayaan dan

pendanaan. Manajemen harus cermat membuat profil pembiayaan yang tepat dengan karakteristik nasabah dan segmentasi bisnis yang beragam serta dapat meminimalisasi *mismatch* pembiayaan dengan mendapatkan sumber pendanaan yang relatif murah dan bersifat jangka panjang.

2. Strategi dari Aspek Pemasaran

Tantangan terbesar perbankan syariah di Maluku dalam membidik pasar rasional karena pasar rasional merupakan pasar terbesar. Dalam melakukan pemasaran dan bisnis hendaknya perbankan syariah di Maluku harus memenuhinya dengan nilai-nilai ibadah. Selain itu menjadikan Allah sebagai persinggahan terakhir dari spirit aktifitas ekonomi yang kita lakukan.

Praktik marketing syariah ini tidak hanya berlaku bagi kaum Muslim saja, melainkan kaum non-Muslim pun dapat menjalankan praktik syariah karena Nabi Muhammad itu menyebarkan ajaran Islam pasti bukan hanya untuk umat Islam saja. Jadi tidak apa-apa jika nilai marketing syariah ini inisiatif orang Islam supaya bisa menginspirasi orang lain. Makin banyak non-Muslim yang ikut menerapkan nilai ini, makin bagus agar tercipta kondisi pemasaran yang mensejahterakan penjual dan pembeli dengan menjauhi praktik-praktik yang bersifat penipuan atau kecurangan dalam pemasaran. Konsep marketing syariah ini sendiri saat ini baru berkembang seiring berkembangnya ekonomi syariah.

Beberapa perusahaan dan bank khususnya yang berbasis syariah telah menerapkan konsep ini dan telah mendapatkan hasil yang positif. Kedepannya diprediksikan marketing syariah ini akan terus berkembang dan dipercaya masyarakat karena nilai-

nilainya yang sesuai dengan apa yang dibutuhkan masyarakat yaitu kejujuran. Akhirnya, seorang pebisnis hendaknya menerapkan praktik pemasaran syariah ini sebagai bentuk ibadah kepada Allah sehingga usaha yang dijalankan akan mendapat ridho dan rahmat dari Allah dengan bentuk kesuksesan di dunia dan akhirat kelak dan pemasaran spiritual ini jangan sampai menjadi tren saja, tapi terbentuk secara sistemik dalam aktivitas bisnis sehari-hari kita. Kejujuran adalah instrumen penting dalam merengguh keunggulan bersaing. Dengan demikian persaingan tak lagi dilumuri oleh kecurangan dan penindasan.

Karena kondisi pasar sekarang adalah *buyer's market* maka pelanggan adalah segalanya. Kebutuhan, keinginan dan kepuasan nasabah harus benar-benar diperhatikan. Sedangkan tujuan konsep ini adalah agar pelanggan tetap setia (*loyal*) menggunakan produk-produk atau jasa yang dihasilkan oleh bank. Untuk mengarah pada tujuan tersebut, kegiatan atau proses pertukaran harus dapat dikelola dengan baik oleh manusia dan organisasinya agar dapat menghasilkan pendapatan bagi mereka sendiri serta keputusan bagi pihak lain. Tak dapat dipungkiri bahwa kegiatan pemasaran memerlukan strategi karena tanpa strategi akan sulit untuk mencapai sasaran yang diinginkan. Karenanya setiap pemasar (semua karyawan di perusahaan) harus mempunyai values atau nilai-nilai yang kuat sehingga ia tidak berlaku curang, tidak menipu, tidak memaksa, dan lain hal sebagainya.

Perbaikan pertumbuhan aset oleh Rahman (1980) dalam Antonio juga ada hubungannya dengan prinsip Bank Syariah yang bersandar pada nilai-nilai keislaman. Ditegaskan bahwa prinsip bank syariah harusnya

memiliki lingkungan yang mendukung nilai-nilai syariah, seperti sifat amanah dan shiddiq. Sifat ini harus dimiliki karyawan sebagai cerminan dan integritas seorang muslim. Selain itu, sifat *fathanah*, *skillful*, *tabligh* dan dapat bekerjasama. Untuk menjaga prinsip keadilan, bank syariah harus memberikan *reward* dan *punishment* sebagai balas jasa atas kinerja karyawannya.

Jadi persepsi bahwa pasar konvensional selalu lebih menguntungkan dan pasar syariah diartikan sebagai pasarnya kaum Muslim semata tidaklah tepat. Walaupun begitu, perubahan persepsi bukanlah suatu hal yang tidak mungkin sejalan dengan perubahan kebutuhan dan keinginan manusia di masa depan, saat ini sudah mulai terjadi pergeseran pasar dari tingkat intelektual / rasional, menuju ke emosional, dan akhirnya bertransformasi ke spiritual. Menurut Effendy (2014), Pasar spiritual ini akan mempertimbangkan kesesuaian produk, keuntungan finansial, dan nilai – nilai spiritual yang diyakininya. Namun, tidak secara keseluruhan pasar rasional akan berpindah ke spiritual. Disinilah tantangan terbesar sistem syariah dalam membidik pasar rasional karena pasar rasional merupakan pasar terbesar (Koksal, 2014). Oleh karena itu, muncullah sebuah konsep solusi untuk membawa pasar rasional ini ke wilayah pasar spiritual yaitu konsep yang biasa disebut syariah marketing.

Dapat ditarik kesimpulan bahwa marketing perbankan syariah merupakan sebuah solusi dalam menghadapi praktik pemasaran konvensional yang kurang menjunjung tinggi nilai – nilai moralitas serta hak dan kewajiban pembeli kurang dihargai dalam transaksi jual beli, keadaan ini dirasa masyarakat sangat merugikan konsumen, sehingga terjadi perubahan

persepsi masyarakat yang menginginkan kondisi pasar yang jauh dari praktik kebohongan dan kecurangan yang sering dilakukan penjual atau pebisnis saat ini. Dalam marketing perbankan syariah, seluruh proses, baik proses penciptaan, proses penawaran, maupun proses perubahan nilai (*value*), tidak boleh ada hal-hal yang bertentangan dengan akad dan prinsip-prinsip muamalah yang Islami. Sepanjang hal tersebut dapat dijamin, dan penyimpangan prinsip-prinsip muamalah islami tidak terjadi dalam suatu transaksi apapun dalam pemasaran dapat dibolehkan. Rasulullah sendiri telah memberikan contoh kepada kita, tentang cara-cara berbisnis yang berpegang teguh pada kebenaran, kejujuran, sikap amanah serta tetap memperoleh keuntungan. Nilai-nilai inilah yang menjadi landasan atau hukum dalam melakukan suatu bisnis. Rasulullah adalah profile kesuksesan dalam melakukan spitualisasi pemasaran.

3. Strategi dari Aspek Produk dan Layanan Jasa

Perbedaan mendasar antara perbankan konvensional dan perbankan syariah yang didasarkan pada bunga dan bagi hasil ternyata tidak cukup mempertahankan loyalitas nasabah. Ada banyak faktor yang bisa dijadikan alasan nasabah untuk tetap loyal pada lembaga keuangan. Salah satunya adalah pelayanan prima (*service excellence*). Pelayanan ini sangat penting untuk mempertahankan dan menarik nasabah lebih banyak.

Service excellence adalah kepedulian kepada pelanggan dengan memberikan layanan terbaik untuk memfasilitasi kemudahan, pemenuhan kebutuhan dan mewujudkan kepuasannya, agar mereka selalu loyal kepada perusahaan. Pelayanan yang baik menjadi

penting sebagai alat promosi bagi calon nasabah. Service excellence di bank bisa dikatakan sebagai pelayanan untuk memberikan kepuasan kepada nasabah agar mereka mendapatkan apa yang mereka inginkan dengan mudah dan mendapatkan lebih dari apa yang mereka inginkan selama ini.

Perbankan syariah harus mampu menerapkan konsep ini agar kepercayaan masyarakat semakin meningkat. Service excellence ini harus menjadi pembeda dengan pelayanan yang ada di bank-bank konvensional. Jangan sampai perbedaan hanya terletak pada penerapan sistem bunga ataupun bagi hasil. Maka konsep service excellence merupakan konsep Islam secara umum. Sehingga tidak ada alasan lagi bagi perbankan syariah tidak menerapkan konsep ini dalam memberikan pelayanan kepada nasabahnya.

Karenanya, pihak perbankan syariah perlu memperhatikan masalah pelayanan mengingat industri yang berbasis syariah ini masih tergolong muda dibandingkan perbankan konvensional. Perbankan syariah harus berbeda tidak hanya dalam hal penerapan bagi hasil, tetapi juga dalam hal service excellence. Setidaknya ada beberapa hal yang perlu diperhatikan oleh perbankan syariah terkait dengan service excellence.

Pertama, perbankan syariah tidak membedakan nasabah dari kelas sosial seperti kaya atau miskin bahkan terhadap nasabah yang berbeda agama sekalipun. Perbankan syariah harus memberikan pelayanan yang baik pada semua nasabah baik muslim maupun non-muslim. **Kedua**, penampilan yang sopan. Penampilan juga menjadi faktor penting bagi kepuasan nasabah. Apalagi perbankan syariah merupakan industri keuangan yang didasarkan pada prinsip Islam,

maka dalam penamapilan juga harus mencerminkan Islam. Jangan ada anggapan perbankan syariah hanya menjual label syariah saja sedangkan perilaku atau penampilan karyawannya tidak sesuai dengan syariah itu sendiri. **Ketiga**, perbaiki kualitas SDM. Karyawan perbankan syariah dituntut tidak hanya paham ilmu ekonomi konvensional tetapi yang tak kalah pentingnya adalah penguasaan terhadap aspek-aspek syariah. Para karyawan harus mampu menjelaskan produk ataupun akad yang ada kaitannya dengan syariah. Dengan kata lain, pihak bank juga memberikan penjelasan dan edukasi tentang berbagai produk dan akad yang sesuai syariah. Untuk itu pihak bank syariah harus selektif dalam merekrut karyawan baru dengan patokan bahwa karyawan tersebut harus menguasai dua keilmuan sekaligus, yaitu ilmu konvensional dan ilmu syariah. Selain itu, pihak bank syariah perlu meningkatkan keilmuan para karyawannya melalui berbagai pelatihan terutama dalam aspek syariah mengingat kebanyakan karyawan yang ada di bank syariah saat ini mayoritas berasal dari konvensional. Dari sisi SDM, baik secara kuantitas dan kualitas belum memadai. Inipun berkorelasi dengan rendahnya pemahaman masyarakat hingga adanya '*mispersepsi*' berkaitan dengan istilah-istilah pada produk dan akad bank syariah termasuk memiliki biaya mahal dan pengawasan dan pengaturan masih belum maksimal. Pandangan keliru tersebut dapat diatasi melalui implementasi tatakelola yang baik pada perbankan syariah.

Sebagai sebuah entitas bisnis bidang jasa, Perbankan Syariah dihadapkan pada sebuah fakta bahwa perilaku konsumen semakin cerdas dan selalu

berkembang sesuai dengan kondisi lingkungan baik secara mikro maupun makro. Konsumen tidak hanya memanfaatkan jasa yang ditawarkan berikut kelebihannya, namun lebih dari itu akan memperhatikan bagaimana sebuah layanan diberikan.

Kepuasan pelanggan adalah kunci sukses dalam bisnis jasa Perbankan Syariah. Tujuan ini tentunya dapat dicapai salah satunya dengan cara layanan prima (*services excellent*). Konsep utamanya adalah bagaimana nasabah merasa nyaman dan mudah dalam tiap proses menikmati produk-produk Bank Syariah. Hal ini sejalan dengan apa yang disampaikan oleh Rasulullah SAW dalam sebuah hadits “Barangsiapa yang memudahkan urusan orang yang mengalami kesulitan maka Allah akan memudahkan urusannya baik di dunia maupun di akhirat” (HR.Muslim).

Selain itu, perbankan syariah di Maluku wajib menerapkan edukasi, literasi dan promosi yang gencar untuk merubah paradigma masyarakat tentang perbankan syariah. Begitupun sikap dan dukungan dari pemerintah daerah, terutama pejabat-pejabat muslim dan institusi lainnya serta dan terpenting adalah kesadaran masyarakat muslim Maluku. Untuk itu salah satu syiar pihaknya adalah mensosialisasikan bahaya riba bagi masyarakat serta sosialisasi tentang produk unggulan Bank Syariah.

Tentang produk perbankan syariah, Amalia (2010) menyatakan itu merupakan salah satu hambatan dari sekian hambatan yang selalu dihadapi Perbankan Syariah, selain jasa layanan, sosialisasi, kompetensi SDI, dan regulasi perbankan syariah nasional.

Sementara Schmiedel (2009) berpendapat, dalam praktik perbankan syariah di berbagai belahan dunia

adalah dimana produk-produk keuangan bank syariah disinkronisasikan dengan hukum Islam secara formal bukan secara substansial, distrukturisasi berdasarkan model-model kapitalis dan dioperasikan seperti halnya praktik di bank konvensional. Situasi ini sulit dihindari oleh bank-bank syariah karena kata Schemiedel, mereka terintegrasi ke dalam sistem keuangan kapitalis, dan cenderung kompromi karena pertimbangan praktis daripada berdasarkan tujuan hukum Islam. Padahal, filosofi yang melatari kedua jenis perbankan sangat berbeda, sehingga pijakan untuk pengembangan produk dan layanannya juga berbeda. Sehingga tantangannya adalah bagaimana inovasi produk dan layanan perbankan syariah dapat dilakukan secara dinamis, berbasis teknologi maju namun tetap berada dalam landasan nilai-nilai syariah murni. Hal ini dapat dilakukan secara konsisten apabila dalam proses inovasi, riset-riset yang dilakukan melibatkan lembaga-lembaga yang relatif steril dari kepentingan industri.

DAFTAR PUSTAKA

- A. Adnan, A. *"Penentu Pemilihan Institusi Perbankan Islam dalam Kalangan Muslim di Terengganu"*. Thesis Doktor Falsafah, (Universiti Sains Malaysia, 2010), h. xxii
- Abduh Muhamad, Omar Mohd Azmi, *"Islamic banking and economic growth: the Indonesian experience"*. International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management. Vol. 5 No. 1, 2012. pp. 35-47
- Abozaid Abdulazeem, *"The Internal Challenges Facing Islamic Finance Industry"*, International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Vol. 9 Iss, 2016., pp. 2., - link to this document: <http://dx.doi.org/10.1108/IMEFM-05-2015-0056>
- Abubakar Lastuti, Handayani Tri *"Percepatan Pertumbuhan Perbankan Syariah Melalui Implementasi Tata Kelola Syariah"*. Jurnal Law and Justice, Vol. 2 No. 2 Oktober 2017., h. 125.
- Ahmed Q., *"What is Riba?"*, Journal of Islamic Banking and Finance, Vol. 12 No. 1, (1995), pp. 7-49., Lihat, M. Umer Chapra. *"The Nature of Riba in Islam"*, The Journal of Islamic Economics and Finance, Vol. 2 No. 1, (2006), pp. 7-25.,
- Aisy Diamantin Rohadatul, Mawardi Imron, *"Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Pertumbuhan Aset Bank Syariah di Indonesia Tahun 2006-2015"*. Jurnal Ekonomi Syariah Teori dan Terapan, Vol. 3 No. 3 Maret 2016. h. 249-265.
- Alma Taufik, Manager Marketing Bank Muamalat Cabang Ambon. *"Wawancara"*, tanggal 21 Juli 2020
- Amalia Euis, *"Perbankan Syariah di Indonesia dan Peran Perguruan Tinggi Dalam Rangka Akselerasi"*. *Jurnal*

Keuangan dan Perbankan. Vol. 14, No. 1, Januari 2010: 131
– 142.

- Amstrong, Chandler. *Strategy and Structure : Chapters in the History of Americal in Industrial Enterprice*. (Cambridge: TheMIT Press, 2003), h. 37.
- Andriansyah Yuli, “*Kinerja Keuangan Perbankan Syariah di Indonesia dan Kontribusinya bagi Pembangunan Nasional*”. *Jurnal Ekonomi La Riba*, Vol. III, No. 2, Desember 2009., h. 181-196.
- Anoraga Pandji, *Manajemen Bisnis*, (Jakarta: Rineka Cipta, 2004), h. 339.
- Anshori, “*Perbankan Syariah di Indonesia*”, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press. 2007), h. 79.
- Antonio M. Syafii. “*Bank Syariah dari Teori ke Praktek*”, (Jakarta: GIP, 2001). h. 54.
- Anwar Saiful, *Pengantar Falsafah Ekonomi dan Keuangan Syariah*, (Depok: Rajawali Pres, 2018)., h.304.
- Apriyanti Hani Werdi. “*Perkembangan Industri Perbankan Syariah di Indonesia: Analisis Peluang dan Tantangan*”. *Jurnal Maksimum*, Vol. 1. No. 1 September Tahun 2017., h. 16.
<https://jurnal.unimus.ac.id/index.php/MAX/article/.../3199/3074>
- Ascarya, “*Akad dan Produk Bank Syariah*”, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2008), h.112
- Asnawi Nur, Siswanto, Munir Misbahul. *Praktek Quran-Based Human Resource Managementdi Perbankan Syariah Berdasarkan karakteristik Biografis*. *Jurnal Keuangan dan Perbankan*, Vol.15, No.1 Januari (2011), h. 303–313
- Azouzi Dhekra, Echchabi Abdelghani, “*Islamic Banking and Economic Growth: the Kuwait Experience*”. *Middle East J. Management*, Vol. 1, No. 2, 2013., h. 186-195.
- Badan Perencanaan Pembangunan Nasional (Bappenas), “*Masterplan Arsitektur Keuangan Syariah Indonesia*”, (Juli 2016)., h. 6., dalam <https://knks.go.id/>

- Bandjar Farida, Sub Branch Manager Bank Muamalat Cabang Ambon. “*Wawancara*”, tanggal 20 Juli 2020
- Basalamah Muhammad Ridwan, Rizal Mohammad., *Perbankan Syariah*. (Malang: Empatdua Media, 2018)., h. 84-89
- Bashir M., Hameed Abdel. 2001. *Assessing the Performance of Islamic banks: Some Evidence from the Middle East*. Topics in Middle Eastern and North African Economies, electronic journal, Volume 3, Middle East Economic Association and Loyola University Chicago, September, 2001
- Beck Thorsten, Levine Ross, “*Stock Markets, Banks, and Growth: Panel Evidence*”, Journal of Banking and Finance 28 (2004) 423–442.
- Beck Thorsten, Levine Ross, Loayza Norman, “*Finance and the Sources of Growth*”. Journal of Financial Economics 58 (2000) pp. 261-300.,
- Bozovi’c Jelena, “*Business Ethics in Banking*”, Economics and Organisation, Vol. 4 No. 2, (2007), pp. 173-182.
- Budiman Amrin, Branch Operations & Service Manager Bank Syariah Mandiri Kantor Cabang Ambon, “*Wawancara*” Tanggal 10 Juli 2020
- Cahyono Yeni, Kurniawan Edy, “*Perkembangan Perekonomian Syari’ah Pada Masyarakat Ponorogo (Analisis Faktor Internal dan Eksternal)*”. Jurnal Muaddib, Vol. 06, No. 02, Juli-Desember 2016, h. 148., journal.umpo.ac.id/index.php/muaddib/article/download/281/267
- Cangara Hafied, “*Perencanaan dan Strategi Komunikasi*”, (Jakarta: PT RajaGrafindo Persada, 2013), h.61.
- Carrasco Inmaculada, “*Ethics and banking*”, International Advances in Economic Research, Vol. 12 No. 1, (2006), pp. 43-50.
- Chapra M. Umer. “*The Nature of Riba in Islam*”, The Journal of Islamic Economics and Finance, Vol. 2 No. 1, (2006), pp. 7-25., Lihat juga, Imran Haider Naqvi., “*Islamic banking in Pakistan: Fiqa-e-Jaferia offers optimization*”, African

- Journal of Business Management, Vol. 6 No. 5, pp. (2012), 2071-2085.
- Cowton C. J. "*Integrity, Responsibility and Affinity: Three Aspects of Ethics in Banking*", Business Ethics: A European Review, Vol. 11 No. 4., (2002).
- Creswell John W.. "*Penelitian Kualitatif dan Desain Riset: Memilih Diantara Lima Pendekatan*". Diterjemahkan dari Qualitative Inquiry & Research Design: Choosing Among Five Approches, Third edition First Published 2014, Edisi ke-3, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, Cet. I, 2015)., h. 140.
- David Fred R, *Manajemen Strategi*, Ed ke-10, (Jakarta: Salemba Empat, 2006), h. 17.
- Degenaar Wilna, "The Development of a Model that Incorporates Ethics in the Recruitment and Selection Process", *Unpublished Master of Commerce Degree Thesis*, (Pretoria : University of Pretoria, 2005).
- El-Gamal Mahmoud A. "*An economic explication of the prohibition of Gharar in classic Islamic jurisprudence*", Islamic Economic Studies, Vol.8, No.2, April 2001., pp. 29-58.
- G, Johnson, K, Scholes. *Exploring Corporate Strategy-Text and Cases*, (Hemel Hempstead: Prentice-Hall, 1993), h. 23
- Gilani Hasan, "*Exploring the ethical aspects of Islamic banking*". International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management., Vol. 8 Issue: 1, pp. 86-87, <https://doi.org/10.1108/IMEFM-09-2012-0087>
- Green C. F., "*Business Ethics in Banking*", Journal of Business Ethics, Vol. 8 No. 8, pp. (1989), 631-634.
- Gregorio Jose De, Guidotti Pablo E., "*Financial Development and Economic Growth*". World Development, Vol. 23, No. 3, pp. 433-448.1995., Lihat juga, Ce´sar Caldero´na, and Lin Liu, "*The Direction of Causality Between Financial Development and Economic Growth*". Journal of Development Economics 72 (2003) 321- 334.
- Gunawan Indra Cakti, Ahmad Mukoffi, Adrian Junaidar Handayanto, "*Strategi Model Perbankan Syariah*

- Menghadapi Persaingan di Era Masyarakat*, Hadi Sutrisno, *Metodologi Research 1 Penulisan Paper, Skripsi, Thesis, dan Disertasi* (Yogyakarta: Fakultas Psikologi UGM, 1986), h. 87.
- Hermanto Bambang, Kepala Otoritas Jasa Keuangan Maluku. "Wawancara". Tanggal 12 April 2020.
- Ismail, "Manajemen Perbankan: Dari Teori Menuju Aplikasi", (Jakarta: Kencana. 2010), h. 43.
- Jannah Mukhlisotul. "Peningkatan Profesionalisme Perbankan Syariah di Provinsi Banten". *Jurnal BanqueSyar'i*. Vol. 3 No. 2 Juli-Desember 2017., h.227-244.
jurnal.uinbanten.ac.id/index.php/bs/article/download/1907/1592
- Jonathan Sarwono, *Metode Penelitian Kualitatif dan Kuantitatif*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2016), h.209
- Karim A. Adiwarmarman. "Bank Islam Analisis Fiqih dan Keuangan". Edisi Kelima. (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2004), h. 193.,
- Karsinah, Cahya Ardias Rifki Khaerun. (2014). *Kinerja Bank Umum Syariah di Indonesia Tahun 2010-2012*, *JEJAK Journal of Economics and Policy* 7 (2): 100-202 doi: 10.15294/jejak.v7i1.3596.
<http://journal.unnes.ac.id/nju/index.php/jejak>
- Kasim Siti Rahmi, Bukido Rosdalina. "Urgensi Hukum Kepatuhan Syariah Dalam Perbankan Syariah Di Indonesia". *Jurnal Potret Penelitian dan Pemikiran Islam - Volume 22, Nomor 2, Juli-Desember 2018.,h.2., DOI:10.30984/pp.v22i2.781* journal.iain-manado.ac.id/index.php/PP/article/download/.../617.,
- Kementerian Perencanaan Pembangunan Nasional/ Badan Perencanaan Pembangunan Nasional "Masterplan Ekonomi Syariah Indonesia 2019-2024" (Kondisi global dan nasional Pasar modal syariah), Hasil Kajian

- Analisis Ekonomi Syariah di Indonesia, Cetakan Pertama (Jakarta, 2018), h. 181
- Khan M. Mansoor, Bhatti M. Ishaq, "*Development in Islamic Banking: A Financial Risk-Allocation Approach*". The Journal of Risk Finance Vol. 9 No. 1, 2008., pp. 40-51
- Lebdaoui Hind, Wild Joerg, "*Islamic Banking Presence and Economic Growth in Southeast Asia*", International Journal of Islamic and Middle Eastern Finance and Management, Vol. 9 Issue: 4, February 2016, pp.551-569, <https://doi.org/10.1108/IMEFM-03-2015-0037>
- Lewis Mervyn K, Algaoud Latifa M., "*Perbankan Syari'ah: Prinsip, Praktik, dan Prospek*", trj. Burhan Subrata (Jakarta: Serambi Ilmu Semesta, 2007), h. 88.
- Lewison M., "*Conflicts of Interest: the Ethics of Usury*", *Journal of Ethics*, Vol. 22, (1999), pp. 327-339.
- Lovelock Crithoper, Wirtz Joechen. "*Service Marketing: People, Technology, Strategy*". Eighth Edition, (World Scientific Publishing Inc, USA, 2016), h. 546.
- Maher Hasan, Dridi Jemma. 2010. *The Effect f The Global Crisis on Islamic and Conventional Banks: A Comparative Study*. IMF Working Paper, WP/10/201. September 2010
- Malik Muhammad Shaukat, Malik Ali, Mustafa Waqas, "*Controversies that Make Islamic Banking Controversial: An Analysis of Issues and Challenges*" American Journal Of Social And Management Sciences., Vol. 2 No. 1., 41-46 doi:10.5251/ajsms.2011.2.1.41.46
- Martono, "*Bank Lembaga Keuangan Lainnya*", (Yogyakarta: BPFE UGM, 2003), h. 33.
- Mishkin, S Frederic. "*Ekonomi Uang, Perbankan, dan Pasar Keuangan*". Edisi Ke-8. Buku 2. Terjemahan oleh Lina Soelistianingsih dan Beta Yulianita G., Jakarta: Salemba Empat, 2009), h. 59.,

- MS, Sula, 2011. *Perkembangan Perbankan Syariah harus Dikuti Peningkatan Pasar*. Replubika. Vol. 2, No. 9 (2011), np.
- Muhammad, “*Manajemen Bank Syariah*”, (Yogyakarta: UPP STIM YKPN, 2011),h.304.
- Muhammad, “*Manajemen Dana Bank Syariah*”, (Jakarta: PT. RajaGrafindo Persada, 2017), h. 107.
- Muhammad, “*Manajemen Pembiayaan Bank Syariah*” (Yogyakarta: UPPAMP YKPN, 2002), h.22-25.
- Muhammad. *Analisis SWOT Bank Syariah*. (Yogyakarta: Ekonisia, 2004), h. 78.
- Murady Fahmi Ahmad, Pimpinan Bank Syariah Mandiri, “*Wawancard*”, Tanggal 9 Juni 2020.
- Naqvi Imran Haider., “*Islamic banking in Pakistan: Fiqa-e-Jaferia offers optimization*”, African Journal of Business Management, Vol. 6 No. 5, pp. (2012), 2071-2085.
- Nicholson Nigel., “*Ethics in Organisations: A Frame Work for Theory and Research*”, Journal of Business Ethics, Vol. 13, (1994), pp. 581-596.
- Novita Dina. “*Strategi Pengembangan Program Studi Dalam Meningkatkan Perolehan Jumlah Mahasiswa pada Perguruan Tinggi Swasta*”. Jurnal Manajemen Kinerja. Vol. 4 No. 1. Februari 2018.
- Otoritas Jasa Keuangan. “*Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2016*”. (Jakarta, Juni 2017), h.27. [https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Laporan-Perkembangan-Perbankan-dan-Keuangan-Syariah-2016/Laporan%20Perkembangan%20Keuangan%20Syariah%20\(LPKS\)%202016.pdf](https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Documents/Pages/Laporan-Perkembangan-Perbankan-dan-Keuangan-Syariah-2016/Laporan%20Perkembangan%20Keuangan%20Syariah%20(LPKS)%202016.pdf).
- Otoritas Jasa Keuangan. “*Laporan Perkembangan Keuangan Syariah 2017*”. (Jakarta, Juni 2018), h.24.<https://www.ojk.go.id/id/berita-dan-kegiatan/publikasi/Pages/Laporan-Perkembangan-Keuangan-Syariah-2017.aspx> tanggal 6 Agustus 2018.

- Otoritas Jasa Keuangan. "*Laporan Perkembangan Keuangan Syariah Indonesia 2017*". (Jakarta Juni 2018), h. vi
- Presley John R., Sessions John G. "*Islamic economics: the emergence of a new paradigm*", *Economic Journal*, Vol. 104 No. 424, (1994) pp. 584-596.
- Puguh Suharso. *Metode Penelitian Kuantitatif untuk Bisnis : Pendekatan Filosofi dan Praktis*, (Jakarta: Indeks, 2009), h. 64-66
- Purnomo Setiawan Hari, Zulkifrimansyah, "*Manajemen Strategi: Sebuah Konsep Pengantar*", (Jakarta: Lembaga Penerbitan Fakultas Ekonomi UI, 1998), h.8.
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional RI, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, edisi ketiga, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), h. 1092.
- R Dhumale., A Sapcanin. "*Islamic Banking Principles Applied to Micro Finance: Case Study: Hodeidah Microfinance Program*" (2002),, available at: www.uncdf.org/english/microfinance/uploads/thematic/Islamic%20Banking%20Principles%20Applied%20to%20Microfinance.pdf.
- Republik Indonesia, *Undang-Undang No.10 tahun 1998 Perubahan atas Undang-Undang Nomor 7 Tahun 1992 tentang Perbankan*, pasal 1, ayat 5.
- Rivai Veithzal, Arifin Arviyan, "*Islamic Banking*", (Jakarta: Bumi Aksara, 2010), h. 217.
- Riyadi Slamet, "*Banking Assets And Liability Management*", (Jakarta: LPFEUI, 2006), h.20.
- Schimedel. "*Ethics of Economy as A Bridge between Western Ethics of Reason and Islamic Thinking*". Proceeding, Seminar Nasional Ekonomi Syariah UNPAD, 2009.
- Siddiqi Muhammad Nejatullah., *Banking Without Interest*, (Leicester: The Islamic Foundation, 1997).

- Sugiyono. “*Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*”. Cet ke-26, (Bandung: Penerbit Alfabeta, 2017), h. 7
- Suherman Abdullah, Branch Manager Bank Muamalat Cabang Ambon, “*Wawancara*”, tanggal 26 Juli 2020
- Sujarweni V. Wiratna. “*Metodologi Penelitian Bisnis dan Ekonomi*”. (Yogyakarta: Pustaka Baru Press, 2015)., h. 21.
- Syafrida Ida, Aminah Indianik. “*Faktor Perlambatan Pertumbuhan Bank Syariah di Indonesia dan Upaya Penanganannya*”. Jurusan Akuntansi Politeknik Negeri Jakarta: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Vol. 14, No. 1 (2015), h. 7-20.
- Syaparuddin. “*Model Pengembangan SDM Industri Perbankan Syariah Pada Islamic Banking School Yogyakarta*”. INFERENSI, Jurnal Penelitian Sosial Keagamaan Vol. 8, No. 2, Desember 2014., h 360. inferensi.iainsalatiga.ac.id/index.php/inferensi/article/view/17710
- Syukron Ali, “*Dinamika Perkembangan Perbankan Syariah di Indonesia*”. Economic: Jurnal Ekonomi dan Hukum Islam, Vol. 3, No. 2. (2013), h. 41.
- Umar Husein, *Riset Pemasaran dan Perilaku Konsumen*, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2003), h.25.
- Wibowo Edy, dkk, “*Mengapa Memilih Bank Syariah?*”, (Cet. I; Bogor: Ghalia Indonesia, 2005), h.33.
- Widyastuti Sri. “*Implementasi Etika Islam Dalam Dunia Bisnis*”. (Malang: CV IRDH, 2019), h. 13
- Wisnu Mawardi. 2004. *Analisis Faktor yang Mempengaruhi Kinerja Bank Umum di Indonesia*. Tesis. Magister Manajemen, Universitas Diponegoro Semarang.
- Yuliani. 2007. *Hubungan Efisiensi Operasional Dengan Kinerja Profitabilitas Pada Sektor Perbankan Yang Go Publik Di Bursa Efek Jakarta*. Jurnal Manajemen & Bisnis Sriwijaya Vol. 5 No. 10, Desember 2007.

Yusdani, "*Perbankan Syariah Berbasis Floating Market*",
Jurnal Millah IV, No.2 (2005): h. 67.